

toute l'économie du Luxembourg belge

ENTREPRENDRE AUJOURD'HUI

Mars 2014 > Mensuel > n°157 > 5 euros

«UN RÊVE QUE L'ON CROIT ACCESSIBLE : LE MIEUX ÊTRE PROFESSIONNEL»

Rencontre avec Catherine Martin et Sophie Samray, Emploi Mode d'Emploi

LE COMMERCE D'HIER OFFRE ENCORE DE BELLES PERSPECTIVES S'IL EST REVU ET CORRIGÉ...

La preuve par l'exemple, à Bastogne, avec l'enseigne familiale Tecniba !

CCI LUXEMBOURG BELGE

Editeur responsable : Bernadette Thény, Grand'Rue, 1 - 6800 Libramont


Véhicules
Neufs


Véhicules
Utilitaires


Véhicules
d'Occasion


Véhicules
Électriques



INTERNATIONAL VAN OF THE YEAR 2013

FORD **TRANSIT CUSTOM**





4,0 - 8,0 L/100KM. 105 - 189 G/KM CO_2

Donnons la priorité à la sécurité. Information environnementales (A.R. 19/03/2004). www.fr.ford.be/environnement.



Beau Site
B - 6700 Arlon
Tél. : 063 245 972

Garage Hennico
B - 6790 Aubange
Tél. : 063 371 913

Garage Bomboir
B - 6600 Bastogne
Tél. : 061 216 245

Garage La Fleche
B - 6880 Bertrix
Tél. : 061 411 080

Garage Darand
B - 6767 Dampicourt
Tél. : 063 577 705

Garage Collet
B - 6724 Houdemont
Tél. : 063 433 028

Garage de la Vierre
B - 6840 Neufchâteau
Tél. : 061 277 444

Garage Borcy
B - 6870 Saint-Hubert
Tél. : 061 612 466

Garage Arnould
B - 6832 Sensenruth
Tél. : 061 468 535

La province de Luxembourg ne doit pas être le parent pauvre de l'économie belge... **Nous veillons au grain !**

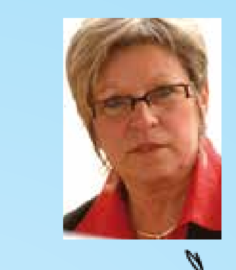
Vous le savez, la Chambre de commerce défend vos intérêts au quotidien et s'assure toujours de tout mettre en oeuvre pour que notre territoire - la province de Luxembourg - ne devienne pas le parent pauvre des régions du pays...

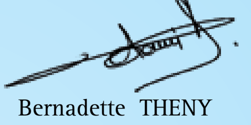
La plupart d'entre vous préférerait certainement voir la pression fiscale diminuer, ainsi que les charges patronales et autres taxes de tous ordres et de tous noms. Et pourtant, il nous faut faire avec ce qui existe et s'inscrire dans ce qui est, plutôt d'espérer d'hypothétiques changements qui sont, avouons-le, hautement improbables.
Il se fait que vous êtes obligés de manœuvrer avec tous ces éléments, même si nous sommes plus que conscients que ce sont des freins pour le développement de votre outil.
Des aides existent néanmoins, qui peuvent soutenir financièrement nombre de chefs d'entreprise, au niveau de l'emploi comme des investissements.

Faut-il dire que l'entrepreneur qui active par exemple les primes à l'investissement est plus compétitif que son voisin, puisqu'il profite des appuis qui ont été pensés et mis en place à son intention ?
Depuis janvier dernier, les conditions sont hélas bien moins attractives, les zones franches ayant disparu....
Ajoutons que certains secteurs d'activités ont aussi été touchés ces derniers temps, faisant qu'ils ne pourront plus prétendre aux aides qui existaient... Sachez cependant que des pistes se dégagent quand même, nous vous en reparlerons.
Précisons également qu'il n'est pas davantage certain que les communes qui étaient jusqu'ici reconnues en zone de développement - au 1er janvier, on en comptait 9, à savoir Bastogne, Bertogne, la Roche-en-Ardenne, Libin, Libramont, Marche-en-Famenne, Neufchâteau, Tellin et Vielsalm - le seront encore demain, même si nous nous battons avec d'autres pour que cette réalité, qui avantage les communes en question, perdure dans le temps. L'enjeu est d'autant plus important pour les entreprises implantées sur le territoire de ces dernières que le pourcentage de la prime accordée peut être augmenté de 2 ou 3 % en fonction de la taille de l'outil, ce qui n'est pas rien, convenons-en.

UNE FOIS ENCORE, LA CHAMBRE DE COMMERCE S'INQUIÈTE... DU SORT DES ENTREPRISES DE LA PROVINCE !

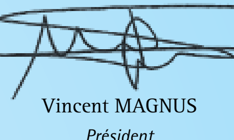
Une fois encore, la Chambre de commerce et d'industrie du Luxembourg belge s'est donc inquiétée et a interpelé le Ministre ayant cette problématique dans ses compétences, ainsi que l'ensemble des élus qui vous entourent, afin de faire entendre la voix des entreprises, estimant que notre province ne doit pas être laissée pour compte, sorte de «parent pauvre» de la nouvelle réglementation.
Nous veillons au grain et nous vous reviendrons très vite...
Nous vous rappelons encore que le Service «aides publiques» de la Chambre de commerce se tient quotidiennement au courant des modifications importantes sur le sujet, n'hésitez donc pas à faire appel à celui-ci pour vous conseiller.
Pour terminer sur une note plus joyeuse, nous vous demandons déjà de bloquer votre agenda du 11 juin prochain, la Chambre vous invitant pour l'occasion à sa traditionnelle Soirée des entreprises ce jour-là. Une invitation suivra.





Bernadette THENY
Directrice générale





Vincent MAGNUS
Président



Entreprendre aujourd'hui
www.ccilb.be

Entreprendre aujourd'hui rejoint plus de 6.000 lecteurs chaque mois.

Publié par la Chambre de commerce et d'industrie du Luxembourg belge
Grand rue, 1 6800 Libramont
tél. 32-61 29 30 40
fax 32-61 29 30 69
info@ccilb.be - www.ccilb.be
Président : Vincent Magnus
Directeur général : Bernadette Thény

RÉDACTION
Rédacteur en chef : Christophe Hay
Ont collaboré à ce numéro :
Anne-Michèle Barbette, Mathieu Barthélemy, Lorraine Bodeux, Ariane Bouvy, Joël Cornet, Benoît Lescrenier, Timea Nagy, Julie Noël, Yannick Noiret, Jérôme Stoz, Valentin Tinclère, Stéphanie Wanlin
Publicité : Michel Aussems

PRODUCTION
Conception graphique & Mise en page : Logotype SA
Photos : Jean-Louis Brocart, Shutterstock
Impression : Impribeau SCRL
Diffusion & Promotion : Bernadette Thény
Distribution : Impribeau SCRL

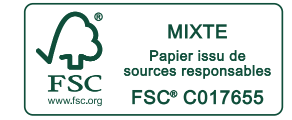
POUR S'ABONNER
9 numéros par an
Distribution : Bernadette Thény
Tarif : 45 euros
Abonnement par internet : www.ccilb.be
De 8h30 à 17h00
tél. 061 29 30 40
Publicité : Michel Aussems (michel.aussems@ccilb.be)
Rédaction : Christophe Hay (christophe.hay@ccilb.be)
Administration, abonnements & changements d'adresse :
Mireille Claude (mireille.claude@ccilb.be)

Entreprendre aujourd'hui est le magazine de la Chambre de commerce et d'industrie du Luxembourg belge.

La Région wallonne et la Province de Luxembourg sont les partenaires de notre développement.

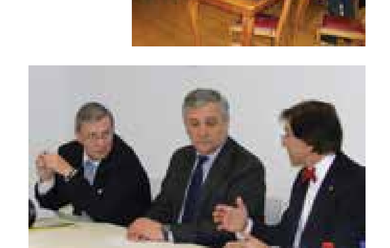
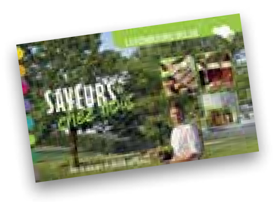










w w w . c c i l b . b e

«UN RÊVE QUE L'ON CROIT ACCESSIBLE : LE MIEUX ÊTRE PROFESSIONNEL»

Rencontre avec Catherine Martin et Sophie Samray, Emploi Mode d'Emploi



EME, une équipe qui tend les bras aux entreprises désireuses d'être efficaces en RH, recrutement, coaching d'équipe et outplacement.

En philosophie, il est des phrases qui influencent des courants, pour ne pas dire la connaissance toute entière. Et justement, c'est de la connaissance en question qu'il s'agit parlant d'Emploi Mode d'Emploi (EME), une petite structure luxembourgeoise qui aide, forme et met ses expertises et compétences au service des demandeurs qui cherchent, des entreprises qui embauchent et du quidam qui veut changer, rebondir, se réorienter…

«Connais-toi toi-même» assénait Socrate, comme avant lui d'autres penseurs de la Grèce antique, pour signifier que c'est dans l'analyse de son être profond que l'on trouve les réponses à toutes ses questions.

Vaste assertion métaphysique, ce bout de phrase en dit non seulement long sur soi-même, mais également sur les autres. Et en l'occurrence, s'agissant d'emploi, c'est souvent la connaissance que l'on a de soi, de l'autre, à savoir dans ce cas le futur patron ou le futur salarié, de l'entreprise où l'on cherche à postuler, voire de la fonction elle-même, qui est importante, qui est capitale.

N'entend-on pas souvent parler de «mauvais casting» pour tel ou tel recrutement qui s'est mal passé? N'entend-on pas souvent parler de mauvais choix, parlant d'une orientation professionnelle, ou d'un poste, qui ne convenait pas au postulant? Pire, n'entend-on pas de plus en plus régulièrement parler de burn out, de dépression ou, plus couramment encore, de découragement, s'agissant de salariés mal dans leur peau, mal dans leur vie, mal dans leur travail.

Sans prôner la pensée unique au moment d'entamer des démarches visant à choisir qui un nouvel emploi, qui une nouvelle entreprise, qui un nouveau poste, ou qui le candidat rêvé, sorte de mouton à douze pattes, pour pallier les besoins d'un outil, d'une entreprise, l'approche - quasi unique - mise en œuvre et développée par EME est sans doute une réponse multiformes comme il en est peu.



Catherine Martin, Sophie Samray, adeptes de l'écoute constructive…

Les uns y apprennent sur eux-mêmes, les autres y trouvent des éléments de réponse factuels assez déterminants sur des candidats donnés. Tous en sortent, semble-t-il, avec une vision plus large, toute en tolérance, qui évite bien des «ratages», bien des erreurs. Comme s'il s'agissait d'une thérapie d'accompagnement au mieux être professionnel. Rencontre avec Catherine Martin et Sophie Samray, à la fois guides, coachs et mentors…

«La vision que nous avons de telle ou telle situation ne traduit rien d'autre que notre propre jugement, nos certitudes. La conscientisation quant aux autres manières - tout aussi intéressantes - de raisonner permet de repositionner le rapport aux choses, aux gens...»

Entreprendre : Dites-moi, vous ambitionnez plus que de la réinsertion ou de l'outplacement...

Catherine Martin : Absolument! Ces deux activités font intégralement partie de notre core business, mais notre démarche professionnelle est effectivement bien plus large que ça...

Entreprendre : Expliquez-nous...

Sophie Samray : Nos parcours professionnels témoignent de l'engagement que nous avons quant à la philosophie qui nous anime profondément, à savoir le bien-être au travail. Que chacun soit bien dans ses «godasses» ! C'est tellement important... Je dirais même que c'est capital. Car c'est de cet état d'esprit mental que découle tout le reste.

Entreprendre : Qu'est-ce à dire...

Catherine Martin : Que la performance dont parlent bien des patrons est, par exemple, intimement liée à la manière dont tel ou tel salarié vit sa relation au travail. Et que la manière d'appréhender les situations est elle-même orientée par le caractère des gens. On peut penser que certains caractères s'accordent difficilement, or il suffit parfois de voir les choses d'un autre point de vue... ce qui permet d'appréhender la réalité autrement. Certaines fonctions, ou ambiances, notamment liées au stress, conviennent difficilement à des types de profils précis.

Entreprendre : Et comment détermine-t-on les profils en question ?

Sophie Samray : Différents outils existent... Nous travaillons quant à nous avec les ProfilsNuances, développés par une équipe suisse. Nous avons même été les deux premières femmes belges certifiées par cet outil. Le test se construit sur base d'un questionnaire qui permet de déterminer des tendances. On voit se dessiner des caractères... Ce test de personnalité livre, je vous assure, des résultats étonnants, tant ils sont criants de vérité, comme en témoignent souvent les concernés eux-mêmes, qui nous avouent parfois avoir l'impression que nous lisons dans leurs pensées.

Entreprendre : Aucune sorcellerie là-dedans...

Catherine Martin : Pas plus de sorcellerie que de viol de la personnalité! Nous ne sommes d'ailleurs jamais dans le jugement, dans l'accusation. Ce n'est ni notre rôle, ni notre volonté. Nous recherchons à satisfaire des attentes, celles d'une personne qui a besoin de se connaître pour mieux construire son devenir professionnel, ou celles de patrons qui veulent des confirmations quant à un choix qu'ils opéreraient de toute façon sans nous, mais aussi sans cet éclairage précieux pour manager, dans l'efficience, cette nouvelle recrue.

Entreprendre : Vous mélangez plusieurs techniques...

Sophie Samray : Nous pouvons en effet multiplier les approches en articulant la démarche autour de plusieurs outils d'analyse, avec notamment le recours à l'Ennéagramme, une méthode de développement personnel qui nous vient des Etats-Unis et qui s'inscrit dans un courant appelé la psychologie humaniste.

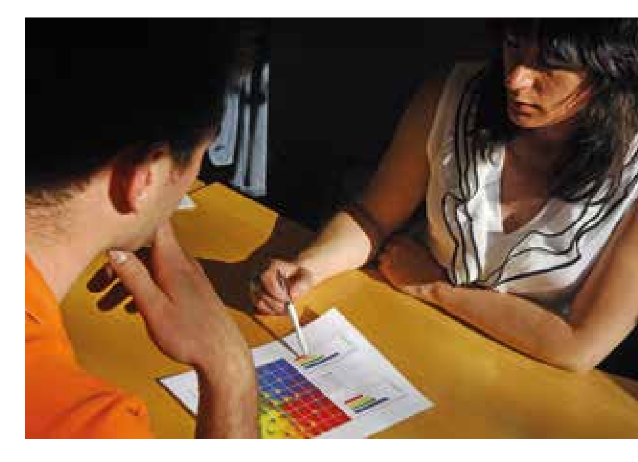
Entreprendre : Humanisme, le mot est lancé. Votre démarche est humaniste?

Catherine Martin : Si être humaniste s'apparente à user d'empathie à l'égard d'autrui et mettre en œuvre des solutions pour aider nos clients à mieux intégrer, ou déjà à intégrer, le marché de l'emploi, voire pour d'autres à mieux cibler leurs besoins, attentes et engagements, alors oui, nous sommes humanistes.

Entreprendre : Chaque personne est unique...

Sophie Samray : Ah ça, c'est l'évidence... Et bien des erreurs, des mauvais choix, viennent de là. On trouve difficilement son double identique, voire jamais, surtout dans le travail. Il faut composer, comprendre, apprendre, découvrir. Mais pour cela, il faut être préparé. C'est un état d'esprit. La vérité n'est a priori pas si unique que ça.

Entreprendre : A deux, vous avez à la fois construit votre business, votre modèle entrepreneurial et défini votre marché. Fameuse gageure, non ?



Les couleurs révèlent des caractères, des attitudes...

Catherine Martin : Peut-être... Toute la difficulté a toutefois été de prouver qu'il y avait besoin d'idéalistes dans notre genre...

Entreprendre : Fondamentalement, c'est le cas...

Sophie Samray : Pour avoir toutes deux travaillé plusieurs années au Forem, je peux vous dire que oui. La perte d'un emploi est souvent - toujours !? - un échec. La plupart des gens le vivent atrocement mal. Nous, à l'époque, nous prenions justement en charge la phase arrivant après, c'est-à-dire la recherche. Des budgets existaient alors pour appréhender les choses à l'appui de méthodes originales, afin d'aider les gens à vraiment rebondir, à profiter de cet écueil pour ouvrir de nouvelles perspectives.

Entreprendre : Des coupes dans les budgets ont hélas eu raison de votre enthousiasme...

Catherine Martin : Oui. Nous avons du coup voulu développer les choses de notre côté, en recourant à des projets financés par certains pouvoirs subsidiants, comme la Région wallonne ou la Province de Luxembourg, pour accompagner des gens qui sont, croyez-nous, souvent désemparés.

Entreprendre : Votre potentat était de dire qu'en se connaissant mieux, on peut mieux réagir...

Sophie Samray : C'est un peu notre philosophie, même si le résumé est abrupt. Ce qui est intéressant, c'est que l'accompagnement que nous avons mis

>>>



>>> en œuvre au sein de notre structure est né de là, en 2004. Avec, au départ, le seul objectif d'aider à retrouver de l'emploi.

Entreprendre : Le besoin d'aller plus loin n'a cependant pas tardé...

Catherine Martin : Non, on s'est rendu compte que l'accompagnement nécessitait une prise en main plus profonde, plus globale. Comme s'il s'agissait de réapprendre. Les formations ont donc suivi, histoire d'apporter de la plus-value en terme de valorisation de l'humain dans son environnement personnel comme professionnel. Aujourd'hui, nous organisons régulièrement des cycles de formation qui s'avèrent très utiles dans le monde de l'entreprise.



Entreprendre : Et donc...

Sophie Samray : Donc, nous ouvrons les portes de différentes formations autant aux entreprises qu'aux particuliers.

Entreprendre : Et quoi spécifiquement pour les entreprises?

Catherine Martin : Nous avons développé une large part de notre activité vers les entreprises en proposant des outils et des méthodes spécialement étudiés pour elles, que ce soit en termes de sélection, de recrutement, de coaching d'équipes, d'outplacement...

Entreprendre : Il y a là aussi un besoin latent...

Sophie Samray : Bien sûr... Notre cible étant les petites et moyennes entreprises, je peux vous dire sans trop de risques de me tromper que la tâche est immense... Quel est le patron qui ne cherche jamais de collaborateurs ? Quelle est l'entreprise qui n'a pas besoin d'un coup de «boost» qui passe - pourquoi pas? - par un accompagnement d'équipe? Y a-t-il des managers qui n'ont pas besoin d'outils pour dynamiser leur personnel, pour recadrer des éléments récalcitrants, pour solutionner des problèmes RH?

Entreprendre : Le domaine est évidemment vaste. Vous pouvez répondre à tout?

Catherine Martin : Nous? Evidemment que non! Nous nous concentrons essentiellement sur l'aspect lié à la personnalité et à la compréhension des moteurs et motivations de chacune et chacun au sein des équipes qui font le cœur de l'entreprise.

Entreprendre : Certains patrons prétendent s'en référer à vous pour l'essentiel de leur gestion RH. On peut ainsi externaliser cette fonction majeure, à savoir ce qui touche à l'humain?

Sophie Samray : Dans le cadre strict de nos compétences, nous le pensons. Nous nous inscrivons alors en tant que conseiller externe, un rôle à nécessairement entrevoir sur la durée.

Entreprendre : L'idée est qu'une relation « gagnant-gagnant » s'installe...

Catherine Martin : Tout à fait... L'ensemble de notre démarche repose d'ailleurs toujours là-dessus. On l'a dit, le bien-être des gens - ou leur «mieux être» - doit être encouragé auprès du management, parce que l'humain est quasi toujours la valeur centrale de l'entreprise. C'était déjà notre volonté lorsque l'on se préoccupait uniquement d'accompagner à la recherche d'emploi, mais c'est encore plus vrai actuellement. La satisfaction est au cœur de notre réflexion et de nos objectifs.

Entreprendre : Pour que l'on comprenne mieux... Parlez-nous du ProfilsNuances, qui est un de vos outils préférés...

Sophie Samray : L'outil en lui-même est tout simple puisqu'il s'agit, ni plus ni moins, d'un test de personnalité comme il en est d'autres... Ce qui est intéressant, par contre, c'est qu'il permet de définir non seulement la personne telle qu'elle est globalement - si elle est créative, intuitive, structurée, rationnelle... -, mais en y ajoutant une mise en perspective



«Nous militons pour une meilleure communication avec la personne. Le socle commun, professionnellement parlant, c'est de s'épanouir, de se sentir bien dans son job... »



par rapport à la photographie du moment. C'est étonnant... et en même temps constructif.

Entreprendre : Il y a trois graphes...

Catherine Martin : Oui, c'est un rien complexe à expliquer comme ça... d'autant que c'est l'entretien individuel, qui suit invariablement, qui va valider les données profondes. C'est ce qui permet de différencier la personne dans l'absolu et ce qu'elle est à un moment précis. Nous parlons du socle, pour définir qui elle est profondément, et de la phase actuelle, qui montre la façon qu'a la personne de s'adapter à ce qu'elle vit actuellement.

Entreprendre : L'outil permet d'évoluer ?

Sophie Samray : Oui, notamment parce qu'il met en perspective qui l'on est vraiment et qui l'on est à un moment donné. Nous ne jouons aucun rôle thérapeutique, que ce soit clair. Nous pratiquons tout au contraire l'écoute, nous renvoyons les gens vers eux-mêmes, nous les aidons à appréhender leur image pour mieux se situer professionnellement, et peut-être un peu aussi personnellement.

Entreprendre : Et les patrons y trouvent leur compte ?

Catherine Martin : Nos clients le disent en tout cas. Que ce soit pour de l'outplacement, pour mieux aider les employés à se comprendre, ou pour du recrutement, notamment pour affiner un profil de personnalité recherché et, surtout, pour de la sélection, un rôle que peu de patrons aiment jouer.

Entreprendre : Coaching d'équipe, team-building, conseil RH... Vous multipliez désormais les fonctions à destination des entreprises...

Sophie Samray : Absolument... C'est une volonté de l'équipe qui correspond à une évolution de la structure et à la maturité des cinq personnes qui la composent. On est prêtes à user de nos compétences dans la sphère professionnelle qui ne prend pas suffisamment, à nos yeux, la mesure du défi de la bonne intégration des personnes dans cet environnement particulier.

Entreprendre : Il y a du répondant parmi les entreprises ?

Catherine Martin et Sophie Samray : Il nous a, quant à nous, fallu plusieurs années pour franchir le pas de nous intéresser à ce marché, il serait anormal que tous les patrons comprennent la plus-value réelle de ce que nous proposons en deux temps, trois mouvements... mais la recette commence à prendre. Certains patrons bien connus, comme Ludovic Guiot (Honesty), Laurence Baillot (Ets. Baillot) ou Michaël et Denis Kerger (IECK et Kerger) sont des ambassadeurs de poids qui confortent nos espoirs et valident nos compétences... ■

Propos recueillis par
Christophe Hay
Photos Jean-Louis Brocart

EME, une équipe aux compétences multiples, de plus en plus orientée entreprises !



EMPLOI MODE D'EMPLOI ASBL
Avenue de la gare, 171
B-6840 Neufchâteau
Catherine Martin – Sophie Samray
0497 48 21 69 – 0479 68 18 49
www.eme-conseil.be





PROVINCE

Réduction ONSS dans l'horeca

C'EST POSSIBLE SI VOUS OPTEZ POUR LA CAISSE ENREGISTREUSE

Alors que la filière Horeca n'en finit pas de s'opposer à la caisse enregistreuse que le Gouvernement veut lui imposer, les informations se multiplient sur le sujet, annonçant tantôt leur lot de nouvelles négatives... ou positives. Quid ?

Bon, ce n'est pas une nouveauté, on vous en a déjà parlé à l'une ou l'autre reprise, le Système de Caisse Enregistreuse (SCE) sera d'application, sauf nouveau report inattendu, au 1er Janvier 2015. Cela soulève, on le sait, pas mal de remous et autant de réactions. Ce que beaucoup trop d'entreprises du secteur ignorent encore, par contre, c'est qu'il est déjà possible d'anticiper les choses dès maintenant en passant volontairement au système. L'intérêt? Bénéficier de réductions sur les cotisations patronales...



Des réductions...

Comme toujours, c'est l'attrait financier des choses qui débloque souvent des situations que l'on croyait irrémédiablement - et définitivement - bloquées. Afin d'inciter les entreprises à passer au système de caisse enregistreuse, le fisc joue donc une nouvelle fois sur la corde sensible, à savoir l'argent. En l'espèce, il s'agit d'accorder des réductions de cotisations patronales ONSS, que ce soit pour les salariés engagés sous contrats ou pour les occasionnels.

Deux cas de figure...

La plupart des entreprises du secteur dispose de personnel mixte, à savoir des travailleurs fixes à temps plein ou à temps partiel et des travailleurs occasionnels. Pour les premiers, la réduction de cotisations patronales s'élève à 800 euros par trimestre s'agissant de travailleurs âgés de moins de 26 ans à la fin du trimestre et à 500 euros par trimestre pour les autres. Notez que la réduction de cotisation patronale vaut pour 5 travailleurs fixes à temps plein maximum par trimestre. Pour les seconds, les cotisations sociales (tant les cotisations patronales que les cotisations des travailleurs) pour les travailleurs occasionnels sont calculées sur base de 2 forfaits avantageux: un forfait horaire de 7,5 euros et un forfait journalier de 45 euros. Précisons que les droits sociaux des travailleurs occasionnels sont conservés et que le législateur a fixé un nombre de jours maximum pendant lesquels les forfaits avantageux peuvent être utilisés, soit 50 par année civile pour les travailleurs et 100 pour les employeurs.

Conditions

Il n'échappera bien sûr à personne qu'une série de conditions doivent être respectées pour espérer bénéficier des réductions énoncées ci-dessus. Premièrement, cela va de soi, l'entreprise qui entend voir ses cotisations réduites devra faire état d'un SCE fonctionnel durant un trimestre complet, et à dater du premier jour. Secundo, seules les entreprises occupant maximum 49 salariés sont concernées. S'agissant de l'enregistrement des salariés eux-mêmes, précisons qu'il devra se faire quotidiennement, authentifiant avec exactitude de l'heure de début et de fin de service, l'enregistrement en question pouvant se faire soit par la caisse enregistreuse elle-même, soit par un système alternatif développé par l'ONSS. ■

OFFRE EMPLOI

Une Cherche peintre en bâtiment expérimenté entre 30 et 40, volontaire et ambitieux.

Contact : Xavier Sanchez
xavier-philippe.sanchez@encore.be

ACTIVITÉ À REMETTRE

Boulangerie pâtisserie en activité avec four à bois pour cause déménagement. A louer avec ou sans matériel.

Contact :
Joseph Villance, 061 22 44 86

AWENNE

Raymond Calozet nous a quittés

Décès d'un patron unanimement apprécié...



En province de Luxembourg, certains patrons emblématiques laisseront à coup sûr la trace de leur travail, de leur investissement, de leur intérêt non seulement pour l'entreprise mais encore pour leur personnel. Ainsi en est-il de Raymond Calozet, patron unanimement apprécié, surtout reconnu pour la finesse de son jugement, pour l'intelligence de son management et pour ses qualités humaines. Nous l'avions rencontré en nos pages il y a quelques années, cet interview avait mis en avant les qualités de stratège d'un homme intelligent qui a su offrir à l'outil familial un développement exceptionnel, parlant à la fois d'expansion économique et de défis, mais n'oubliant surtout pas d'aborder avec nous sa responsabilité de patron ayant le devoir de tout faire pour assurer à toutes les familles de son personnel des perspectives pérennes... Un «grand» patron nous a quittés, la Chambre de commerce le savait fidèle à notre intérêt pour les entreprises du Luxembourg belge... ■

PROVINCE

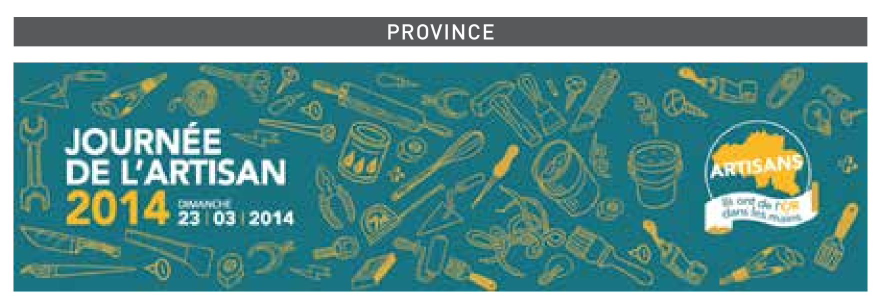
Campagne «Lieux de travail sains» 2014-2015

La nouvelle campagne «Lieux de travail sains» de l'Agence européenne pour la sécurité et la santé au travail vient de débuter... La thématique 2014-2015 touche à la «Prévention du stress et des risques psychosociaux au travail», soit une réalité très prégnante et qui met à mal de nombreuses entreprises. Cette campagne vise à aider les patrons, cadres et managers dirigeants sur le terrain en leur proposant conseils et orientations en vue de reconnaître et, surtout, de prévenir efficacement le stress sur le lieu de travail. Des outils pratiques sont à disposition, pensez-y... ■

i Campagne «Lieux de travail sains» 2014-2015



PROVINCE



8e Journée de l'Artisan...

L'OCCASION DE METTRE LE FOCUS SUR DES MÉTIERS ET DES FILIÈRES...

Souvent galvaudé, le terme artisan perd parfois de son sens tant il est mis à toutes les sauces...

Qu'on se le dise, un artisan est - et reste - un acteur clé de l'activité économique dans son ensemble, une personne qui compte dans notre environnement.

Sept mille artisans en Luxembourg belge

A lire la définition du Petit Larousse, l'artisan est une personne physique ou morale active dans la production, la transformation, la réparation, la restauration d'objets ou la prestation de services dont les activités présentent des aspects essentiellement manuels, un caractère authentique, développant un certain savoir-faire axé sur la qualité, la tradition, la création ou l'innovation. Ouf, rien que ça! Ou alors, tout ça... N'est donc pas artisan qui veut, et surtout pas n'importe comment. En province de Luxembourg, nous comptons bon an mal an quelque sept mille entreprises du genre, c'est-à-dire actives dans l'artisanat au sens large.

Une belle vitrine pour des milliers d'artisans

Une valeur que soutient de longue date la Ministre Laruelle, en charge des Classes moyennes, des PME, des Indépendants et de l'Agriculture, qui valorise l'engagement des milliers d'artisans wallons, depuis huit ans, en organisant cette journée de reconnaissance autant que de dynamisation. Cette année, pas moins d'une cinquantaine d'artisans luxembourgeois était à nouveau sur le pont pour montrer les contours de différents métiers, la valeur du travail et les réalités du quotidien. L'UCM Lux, représentée par son président, Georges Bitaine, et son vice-président exécutif, Philippe Ledent, n'ont pas manqué de montrer leur intérêt pour l'artisanat luxembourgeois, comme en témoignent leurs visites à la Ferme des Sanglochons et à la Fromagerie d'Acremont.



Tous les opérateurs économiques soutiennent l'artisanat

Les opérateurs économiques luxembourgeois sont évidemment tous solidaires de cette démarche, «*Nous luttons chacun à notre manière pour aider les artisans qui bataillent parfois seuls, avec de bons produits, de belles compétences, voire des perspectives*», a d'ailleurs de son côté indiqué Bernadette Thény, directrice de la Chambre de commerce, à l'issue de cette journée, rappelant comme d'autres que la situation parfois difficile de nos «petits» artisans n'est pas sans interpeller, qu'il s'agisse des conditions économiques qui entourent leur profession, de la problématique TVA qui les concerne, voire des aides dont ils ont besoin en diverses matières, ne serait-ce parfois que pour survivre... ■



PROVINCE

Soirée BNB

Un événement toujours très couru en Luxembourg belge

Comme chaque année à l'occasion de la présentation des chiffres annuels publiés par La Banque nationale de Belgique, nous refusons quasi du monde tant l'événement est attendu, pour ne pas dire couru...

Tout récemment, on a même presque dû pousser les murs tant le public était nombreux dans la grande salle de la Chambre de commerce pour entendre Mathias Dewatripont, Membre du Comité de direction de la BNB, nous entretenir, outre les habituels chiffres annuels, d'une potentielle reprise économique durable...

Les effets de la crise n'ont pas (encore) disparu...

Balayant les graphes, chiffres et documents faisant état de l'économie mondiale, européenne et belge en 2013 avec brio, l'orateur n'a pas manqué de faire l'état des lieux de l'échiquier économique d'après crise, faisant remarquer que les retombées sont encore bien réelles et que si des ajustements se sont petit à petit mis en place, cela s'est passé de manière fort hétérogène entre les différentes régions. On pointera ainsi que des indices d'une dynamique de croissance plus robuste ont été remarqués dans les économies avancées, alors qu'un essoufflement touche à l'évidence les pays émergents.

La Belgique a encore du pain sur la planche...

Chez nous, même si notre modèle économique a plutôt bien résisté, grâce notamment aux mesures en faveur de l'emploi et à la relance limitée, des traces sont bien visibles sur les finances publiques, sur le potentiel de production, l'emploi et le secteur financier dans son ensemble, le tout révélant des fragilités que chacun soupçonnait. Reste encore que si des mesures ont été prises pour la relance, il faudra encore faire face et se battre pour un assurer un niveau de vie toujours aussi élevé dans l'avenir et un degré de protection sociale constant. ■



LIBRAMONT

Le Club des Jeunes Entrepreneurs est un vivier d'échanges

ON Y PARLE AUSSI BIEN FORMATION QUE CROISSANCE...



A la Chambre de commerce, différents cursus cohabitent pour faire grandir chaque patron et l'amener à un stade supérieur de développement. Tous ces Clubs n'ont d'autre intérêt que d'aider chacun à être plus performant dans son métier de patron, l'activité elle-même de l'entreprise n'étant à ce stade ni mise en cause, ni abordée.

On le voit, ces clubs sont avant tout des espaces formatifs où sont abordées, en groupe et avec la volonté de s'inscrire dans la durée, des notions de management et l'ensemble des matières qui font de tout entrepreneur lambda un patron en devenir...

L'évolution du manager

Sur la première marche de l'évolution managériale, on trouve ce que nous nommons le Club des Jeunes Entrepreneurs, soit le cercle censé mettre le pied à l'étrier de chaque «jeune» qui vient de se lancer. L'objectif, comme pour n'importe lequel de nos groupes, est évidemment de bâtir à long terme, avec en tête la représentation idéale du patron qui a de la carrure et les connaissances managériales suffisantes que pour grandir. Nos armes sont donc connues, elles reposent sur une expérience évidente de la Chambre sur le sujet, sur le recours à des spécialistes aux compétences reconnues, le tout mis en oeuvre au sein de groupes éprouvés appelés à se réunir durant deux ans, avec formations soutenues, échanges et évolution de concert à la clé.

Un concept simple pour des résultats toujours utiles

Basé sur un concept simple - rassembler de jeunes entrepreneurs et repreneurs une fois par mois autour d'une thématique spécifique - le Club des jeunes Entrepreneurs répond en outre aux besoins de nos jeunes patrons qui se retrouvent souvent seuls et démunis devant leurs nouvelles responsabilités. Ajoutons qu'au-delà des formations proposées, il s'agit avant tout de réunir un groupe de participants confrontés aux mêmes interrogations et aux mêmes doutes, afin d'échanger sur leurs expériences et tisser leur propre réseau, ce qui fait souvent dire que la réelle valeur ajoutée de ce type de club n'est autre que les participants eux-mêmes.

Le Club des Jeunes Entrepreneurs de l'intérieur
Ils en parlent...

«Je me suis réinstallée correctement sur la selle de mon vélo, ma tête est à sa place et plus dans le guidon...», **Charlotte Thomas, Salaisons Thomas.**

«Outre le programme de formation du Club, qui, soit dit en passant est très intéressant pour quelqu'un qui s'aventure dans la reprise d'une entreprise, les échanges d'idées et de conseils avec les autres membres et les formateurs sont toujours enrichissants...» **Olivier Debière, Ets Navarre.**

«Grâce au Club, j'ai pu extraire, et surtout structurer, tous les projets, les idées et les valeurs qui étaient en moi. J'ai appris à mieux me connaître, aussi bien en tant que personne qu'en tant que manager. Enfin, cerise sur le gâteau, le Club et l'émulation qu'il produit ont littéralement boosté ma confiance en moi! », **Hervé Istace, Boucherie Istace.**

«Le Club m'a permis de partager mes questionnement, mes problèmes, mes erreurs avec des jeunes entrepreneurs qui vivent la même chose que moi et ainsi trouver des solutions et la motivation pour continuer à bâtir notre futur...», **Olivier Goffette, Ets Goffette et fils.**

«Se lancer en tant qu'entrepreneur est enrichissant. Nous maîtrisons nos outils et notre métier. Mais personne ne nous prépare aux contraintes de l'entreprenariat. Personne ne nous fournit les outils pour gérer et faire évoluer notre entreprise. Grâce au Club des Jeunes Entrepreneurs, j'ai été rassuré et formé sur ces inconnues. J'ai pu partager mes problèmes avec d'autres patrons, pareil pour mes solutions... et gagner ce faisant en expérience...», **Julien Lambé.**



Envie de partager cette aventure humaine enrichissante ?

Une nouvelle session du Club des Jeunes Entrepreneurs reprendra en 2015, peut-être êtes-vous de ceux qui aimeraient en être ou connaissez-vous des jeunes patrons qui pourraient y trouver quelque intérêt... Soyez attentif à son prochain lancement ou manifestez-nous déjà votre intérêt. ■


Club des Jeunes Entrepreneurs - Julie Noël
061 29 30 57 ou julie.noel@ccilb.be



TRANSINNE

Locus Traxx investit chez nous...

... EN PARTENARIAT AVEC VITROCISET BELGIUM

L'accord de création d'une nouvelle société dénommée Locus Traxx Worldwide Europe a récemment été signé au Palais provincial à Arlon en présence de Philippe Courard, Secrétaire d'Etat à la Politique scientifique, Bernard Caprasse, Gouverneur de la Province de Luxembourg, Elie Deblire, Président d'IDELUX, Giorgio Zappa, CEO de Vitrociset et David Benjamin, CEO de Locus Traxx USA. Il en découle que le parc d'activités Galaxia accueillera bientôt un nouveau locataire important...



L'union à laquelle nous faisons référence est remarquée car elle s'inscrit dans le développement du pôle spatial implanté à Transinne. En l'espèce, deux entreprises, Locus Traxx - spécialiste du suivi de produits périssables - et Vitrociset Belgium - expert dans les technologies et logiciels pour les applications satellitaires - se sont unies sur un projet original visant au suivi, en détail et en temps réel, du transport de produits périssables et à haute valeur ajoutée en Europe.

Galaxia fait le plein...

Avec Locus Traxx Worldwide Europe, ce sont désormais 7 entreprises de 5 nationalités différentes qui se sont implantées aux confins de notre province, le long de la E411, générant une cinquantaine d'emplois dans les milieux spatial et connexes... La nouvelle venue rejoint ESNAH, Eutralex Aerospace, M3 Systems, Redu Space Services, SES Astra et sa partenaire et associée, Vitrociset Belgium.

Suivi via satellite

Pratiquement, le nouvel acteur implantera tout bientôt son QG sur le parc d'activités ardennais où il compte rapidement commercialiser un service très complet de suivi de marchandises, intégrant non seulement la position mais aussi une série d'autres paramètres critiques. Il est entendu que cette entreprise n'est pas arrivée là par hasard, séduite qu'elle a été par le potentiel satellitaire quant au positionnement et au transfert d'informations.

Une dizaine d'emplois immédiats !

Tout ceci est fort intéressant, même si concrètement cela semble encore un peu vague... Par contre, le projet requérant d'emblée de la main-d'œuvre, une dizaine d'emplois vont immédiatement être créés, avec des perspectives plus réjouissantes encore dans un avenir proche puisque la création d'une quarantaine de postes est évoquée endéans les 3 ans, pour un investissement global approximatif de 4 millions d'euros sur une période identique.

Positionnement idéal

On notera en outre, à l'image du développement des activités aux Etats-Unis, que des perspectives de croissance rapide sont aussi envisagées. L'absence en Europe, et surtout dans les pays limitrophes, d'un système offrant les performances et caractéristiques de celui de Locus Traxx, couplée au positionnement central de l'implantation ardennaise, offre en effet des perspectives assez engageantes...

Potentiel de développement

Pour faire court, nous avancerons simplement que le réseau de transport européen prévu par la Commission européenne pour faciliter les échanges, un ensemble baptisé le «Multimodal TEN-T Core Network with the Core Network Corridors», sera constitué de 9 couloirs principaux (TEN-T corridors), dont 3 traversent la Belgique, à savoir le «North Sea-Baltic Corridor», le «Rhine-Alpine Corridor» et le «North Sea-Mediterranean Corridor». Cela ne vous en dit probablement pas beaucoup plus, sauf que des budgets européens colossaux sont prévus pour la mise en place des infrastructures liées, les investissements envisagés s'élevant à quelque 26 milliards d'euros... ■









TRANSFORMEZ LE CIEL EN PARADIS.

LA NOUVELLE BMW SÉRIE 4 CABRIO.

Élegante, fluide, souverainement belle que son hardtop asservi électriquement soit déployé ou non, la BMW Série 4 Cabrio promet à la conduite cheveux au vent un plaisir incomparable. Grâce à l'augmentation de ses dimensions, elle exprime visuellement une allure encore plus puissante que sa devancière, que confirme son dynamisme exemplaire. Quant à son coffre, il offre une contenance de 370 l lorsque le toit est fermé. Un vrai exploit dans sa catégorie. Découvrez chez nous ce petit paradis sur roue.

Philippe Emond s.a.
Route de Bastogne 394
6700 Arlon
Tél: 063 23 05 60
info@emond.net.bmw.be
www.emond.bmw.be

Philippe Emond s.a.
Rue de Neufchâteau 24
6800 Libramont (Recogne)
Tél: 061 22 47 24
info@emond.net.bmw.be
www.emond.bmw.be

BMW EfficientDynamics
Moins de consommation. Plus de plaisir.

DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.

Informations environnementales (AR 19/03/04) : www.bmw.be

4,8-8,4 L/100 KM • 127-195 G/KM CO_2

serviceplan





MARCHE-EN-FAMENNE

Le Novalis Science Park entend devenir une référence dans les milieux scientifiques et technologiques

L'Université de Liège et IDE-LUX ont récemment signé une convention en ce sens...

Implanté aux confins de la province, et à deux pas de l'ULg, le parc d'activités Novalis (Marche-en-Famenne) est encore pour l'heure un vaste espace d'une dizaine d'hectares en attente d'implantations concrètes. Plus pour longtemps, toutefois, puisque le Novalis Business Center, un projet CER Groupe-IDELUX, Centre de recherche orienté biomédical, agroalimentaire et agricole, espace dédicacé aux sciences du Vivant, y verra le jour à l'automne prochain.

Portée scientifique

Dans la foulée, les partenaires et initiateurs du projet espèrent qu'une dynamique à portée scientifique attirera entreprises technologiques et autres spin-offs innovantes vers le Luxembourg belge. Et pourquoi pas déjà prochainement, grâce aux investissements consentis dans un Business Center ultramoderne et doté de laboratoires de pointe et équipements de premier ordre, un ensemble ouvert aux initiatives et propositions?

Science Park of Wallonia

Ajoutons que l'émulation qui naît généralement du foisonnement créatif lié à la présence d'entreprises innovantes trouvera probablement à s'épanouir à court ou moyen terme puisque l'on a, ici, entamé les démarches de labellisation du réseau SPoW (Science Parks of Wallonia), autrement dit le réseau des parcs scientifiques wallons, créé en 2002, qui regroupe 7 intercommunales et 5 universités, pour 7 implantations scientifiques reconnues, dont Liège Science Park, Louvain-la-Neuve Science Park ou encore Créalys (Gembloux). ■

LIBRAMONT

Q-group va investir en province de Luxembourg...

L'ENTREPRISE A CHOISI L'IMPLANTATION ARDENNE LOGISTICS, AU CARREFOUR DES DEUX AUTOROUTES QUI TRAVERSENT LA PROVINCE

Appelé à développer son business dans le sud de la Belgique et au Grand-Duché de Luxembourg, le holding «Q-group », qui emploie 140 salariés au sein de huit filiales en Flandre, du côté de Lokeren, a récemment mis le pied en Centre-Ardenne, sur le vaste espace Ardenne Logistics.

L'ambition de la petite structure créée chez nous, et baptisée simplement Q-food Ardenne, en dit en tout cas suffisamment long sur la stratégie du Groupe en Wallonie: doubler le chiffre d'affaires actuel, ni plus ni moins.

Encore un groupe flamand qui investit en Wallonie

Q-group est en fait une entreprise familiale créée au début des années septante sous le nom «La viande De Bruycker». Au départ exclusivement orientée élevage, l'entreprise a grandi en se spécialisant notamment dans la transformation de la viande. En 2005, elle est passée à la vitesse supérieure, s'installant alors sur un vaste espace et construisant pas moins de 8.500 m² de bâtiments pour donner à ses différentes filières tout l'espace nécessaire à une croissance qui explose depuis... En 2013, plusieurs offensives ont été menées à Bruxelles et en Wallonie, avec la reprise de Brussel Meat, active dans l'horeca, et de Chimay Tradition, active dans le commerce de détail. Un nouveau pas a même été franchi fin de l'année avec, cette fois, la création d'une entité à la clé, l'idée étant d'adjoindre au groupe une référence ardennaise et de la destiner à la transformation et à la commercialisation de la viande.

Investissements et emplois

Dans les faits, Q-food Ardenne a acheté un terrain de 1,4 hectare sur Ardenne Logistics, son objectif étant d'y construire rapidement un bâtiment de 2.000 m² pour y développer ses activités logistiques et commerciales à destination de la Wallonie et du Grand-Duché de Luxembourg. Dans un second temps, une autre infrastructure devrait y être bâtie afin, dit-on, d'y développer de nouvelles activités encore à l'étude au sein du Groupe. En attendant, l'entreprise y loue depuis quelques jours un vaste hall logistique de 1.000 m² afin de mettre ses premiers projets en action. Parlant de l'investissement envisagé pour les mois à venir, on avance la somme de 2,5 millions d'euros, ce qui n'est évidemment pas rien. Côté emploi, deux commerciaux ont déjà été engagés début janvier et 3 chauffeurs ont rejoint l'équipe ces derniers jours. Quant aux perspectives raisonnables, Q-group envisage un potentiel d'une quinzaine d'emplois dans les cinq ans. ■



NGE emménage à la Maison des Entreprises...

L'AGENCE DE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL DÉBORDE DE PROJETS... ET PROPOSE, NOTAMMENT, DES BUREAUX PARTAGÉS ET DU COWORKING

A New-York, à Paris ou à Londres, la formule des bureaux partagés a déjà largement séduit des patrons devenus nomades dans leur fonctionnement comme dans leurs infrastructures. Le concept nous arrive...

Certes, la configuration de notre territoire n'induit aucun potentiel de développement s'apparentant à ce que l'on connaît en ville, or étonnamment la formule a de quoi séduire. Explications...

Mobilité

Dans l'organisation du travail, du commerce et des services, il ne fait aucun doute que nous avons de plus en plus besoin d'être flexibles, disponibles et, surtout, mobiles. La mobilité est pourtant de nos jours régulièrement mise à mal, ne serait-ce qu'en raison de son coût, du temps passé en déplacements et, peut-être aussi parce qu'elle a des impacts lourds sur notre santé et l'environnement. Il n'en fallait pas plus pour que se développent des philosophies alternatives, comme celles du coworking, permettant à la fois de jouer sur les coûts, mais offrant aussi à ses adeptes d'enrichir leur personnalité autant que leur approche professionnelle, en partageant un espace de travail, de discussion et de réunions.

Bureaux partagés et coworking...

Pour faire court, et concret néanmoins, nous dirons que les espaces de bureaux partagés et de coworking s'organisent en plusieurs zones distinctes, autant d'espaces qui permettent à chaque utilisateur de trouver son propre mode de fonctionnement, le tout en bonne intelligence avec les autres utilisateurs, à l'affût qui de calme, de solutions, de foisonnement d'idées...

A libramont!

Ce qui est neuf, en l'espèce, c'est que des espaces de bureaux partagés et de coworking n'existaient pas (encore) en province de Luxembourg, alors que nous sommes ici au cœur d'un vaste territoire, qui plus est mal desservi en termes de mobilité. NGE, agence de développement territorial, de par son rôle et son expérience à accompagner des projets axés sur le développement local durable et la mobilité, s'est donc attelée à la problématique...



SMILE

Elle propose aujourd'hui des locaux tremplins, bureaux partagés et autres salles de réunions au sein d'un réseau d'espaces mixtes baptisé SMILE - pour Smart & Mobile In LuxEmbourg. On est pour l'heure au début du projet, mais le réseau commence déjà à prendre forme. Il s'organise autour de points de chute principaux, comme ici, à La Maison des Entreprises, à Libramont, mais aussi prochainement à Arlon et Marche-en-Famenne. Dans un avenir proche, des espaces locaux, au sein de bâtiments communaux, d'ADL ou autres, devraient d'ailleurs encore étoffer la dynamique, l'idée étant évidemment à terme de proposer un réseau global, le plus vaste possible, c'est-à-dire rayonnant du nord au sud de la province.

Réservation en ligne

Accessible facilement, avec l'interactivité que permet le net pour des réservations online (via Mobispot), SMILE signe peut-être une révolution en Luxembourg belge. En tout cas, il ne fait aucun doute que le partage de bureaux et le coworking s'inscrivent dans une nouvelle approche du travail, voire de l'entreprise, la dématérialisation du lieu sacré affecté à l'activité professionnelle répondant à une perception différente, mais résolument moderne, de l'espace. ■

www.nge-asbl.be



ChallengeYourRisk®



NEUFCHÂTEAU

Simulateur de risque entrepreneurial

FAILLITES : MIEUX VAUT PRÉVENIR!



Si le rôle de l'opérateur économique Challenge touche essentiellement à l'accompagnement de projets entrepreneuriaux - soit suivre les premiers pas d'un porteur qui va tester la viabilité de son projet jusqu'à ce qu'il soit lancé - il va de soi que les choses ne s'arrêtent pas là une fois l'affaire portée sur les fonts baptismaux...

On s'en doute la viabilité de l'entreprise nouvellement créée est une réalité qui interpelle Challenge, comme elle préoccupe tous ceux qui oeuvrent, peu ou prou, aux côtés du patron qui ose, qui risque, qui se lance...

Analyser le fond des choses...

Actuellement, peu de choses existent pourtant sur le marché, à l'exception de formules empiriques comme celle que nous utilisons, par exemple, à la Chambre de commerce, en termes d'outils d'évaluation des risques liés à la création d'entreprise. Ceux qui existent traitent en général des compétences et capacités entrepreneuriales, rarement du fond lui-même...

Mesurer le risque

Grâce au soutien de la Ministre des Classes Moyennes, Sabine Laruelle, Challenge a donc récemment mis sur la toile le premier simulateur de risque entrepreneurial. L'outil est intéressant à plus d'un titre, notamment parce que le risque constitue la matière première pour entreprendre. Chaque starter doit donc être averti de ce qui l'attend... parce qu'il convient de bien mesurer le risque pour le gérer efficacement!

Convivial, clair et rapide

Testé par des entrepreneurs qui se lancent, l'outil s'est avéré être convivial et clair à l'utilisation. C'est le bien le moins pour une application qui ambitionne de faire un état des lieux nécessaire avant le grand saut. Le feedback est immédiat, permettant de juger le plan financier en appréhendant mieux les données financières. Certains ont même fait usage des données du simulateur pour revoir leurs ambitions d'emprunt à la baisse, ce qui a été apprécié par la banque.

Un outil gratuit... pour tout le monde

Ajoutons que l'utilisation du simulateur est gratuite, via le site www.challengeyourrisk.be. Vous pouvez simplement prendre le pouls, en ligne, en répondant à un questionnaire qui, sans être révolutionnaire, pose les bonnes questions auxquelles chacun devrait pouvoir répondre seul. Une fois l'ensemble du test effectué, le voyant détermine votre cote. Le curseur s'affiche vert si les risques sont faibles, à l'inverse le feu devient rouge si l'outil détermine que les risques sont majeurs. Comme dirait le militaire, diriger c'est prévoir... y compris, et peut-être surtout, en matières économiques et financières. ■

Plus d'infos: www.challengeyourrisk.be

LIBRAMONT

Luxembourg Creative: une première!



Mi-avril prochain, la première saison Luxembourg Creative, Forum Innover et Entreprendre, sera lancée. Ce cycle de rencontres-conférences aura la spécificité d'être à la croisée de l'économie, de la recherche et de la culture...

Ce projet autant original qu'intéressant est à mettre à l'actif de quatre partenaires qui ont souvent à cœur de montrer les interactions possibles en les grands domaines que nous venons de citer. Rien d'étonnant donc à ce que l'Université de Liège, l'Interface Entreprises de l'ULg, Idelux et la Chambre de commerce se soient associées. Le résultat prendra forme via des rencontres, ouvertes à tous, baptisées Luxembourg Creative Forum Innover et Entreprendre.

Un projet ouvert...

Entre midi et deux heures, deux fois par mois, un petit groupe d'acteurs économiques, culturels et de chercheurs se rassembleront donc autour d'un lunch, histoire de parler innovation, créativité et entrepreneuriat, bref de construire ensemble le terreau de ce qui fait le développement économique au sens large. D'Arlon à Marche-en-Famenne, en passant par Libramont, les thématiques abordées seront évidemment diverses, mais toujours spécifiques à ce qui fait la particularité de notre territoire, comme l'agroalimentaire, le bois, la biotechnologie, la culture, l'habitat/la construction, l'environnement et le tourisme. Cécile Cavalade, directrice du projet, explique d'ailleurs «*Nous capitalisons sur le projet-pilote liégeois, Liège Creative, qui remporte déjà un franc succès dans la Cité ardente. Notons qu'il s'agit cette fois d'étendre la dynamique chez nous en l'adaptant à notre territoire, pour stimuler les échanges entre acteurs académiques, économiques et publics, et de mettre en avant le vivier d'innovation, de créativité et d'entrepreneuriat de la province.*»

Lancement prévu le 23 avril prochain...

La conférence de lancement aura lieu le 23 avril prochain, à 18h30, à la Chambre de commerce, à Libramont. A cette occasion, le Forum se propose d'aborder le thème de la cybercriminalité sous différents angles. Laurent Bounameau, Commissaire judiciaire à la Police fédérale s'intéressera à la question de l'utilisation des nouvelles technologies par les organisations criminelles. La problématique est actuelle, nos entreprises toutes tailles confondues étant susceptibles d'être prises pour cible... Cette conférence sera suivie d'une table-ronde composée d'un panel d'entrepreneurs et d'experts qui témoigneront de produits et services tout à fait innovants face à la créativité et à la professionnalisation des cybercriminels. ■

Plus d'infos: luxembourgcreative@ulg.ac.be





Un récent rapport de l'Organisation Internationale du Travail (OIT), présentant les chiffres, les tendances et les projections régionales et mondiales en matière d'emploi, a fait le constat alarmant d'une reprise économique (ouf!) sans amélioration du marché de travail au niveau mondial (aïe!).

TENDANCES MONDIALES DE L'EMPLOI 2014

Vers une reprise sans création d'emplois?

Autrement dit, malgré une timide reprise économique, le marché du travail ne se porte (rait) pas du tout mieux...

Augmentation du chômage mondial

La reprise inégale de l'économie et les révisions successives à la baisse des prévisions de croissance ont eu un impact sur la situation mondiale de l'emploi. Ça, c'est pour le contexte général... Sauf que la problématique de l'emploi demeure. On estime ainsi que près de 202 millions de personnes (!!!) étaient au chômage, dans le monde, en 2013, soit une nouvelle hausse de presque 5 millions d'individus par rapport à l'année précédente. Ce chiffre étonne probablement de prime abord... même si, en y regardant de plus près, il illustre le fait que l'emploi ne se développe pas suffisamment vite pour suivre le rythme auquel s'accroît la main-d'œuvre. Et le pire est hélas à venir puisqu'à en croire les tendances actuelles observées aux quatre coins de la planète, le chômage mondial devrait encore s'aggraver dans les années à venir, pour franchir la barre des 215 millions de chômeurs à l'horizon 2018. (Dans les 4 prochaines années, 42,6 millions de prétendants se presseront ainsi annuellement pour un boulot, alors que l'offre en nouveaux emplois ne sera que de 40 millions de postes, d'où l'excédent auquel nous nous référons, ndlr).

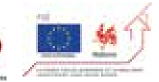
La jeunesse est affectée... de manière disproportionnée!

Si les chiffres dans l'ensemble inquiètent les observateurs de tous poils, une autre réalité n'est pas sans susciter un intérêt manifeste. En cause : la jeunesse. Car, faut-il le dire, les jeunes continuent d'être particulièrement affectés par une reprise molle et inégale. On estime, toujours à l'échelle mondiale, qu'environ 74,5 millions de jeunes - âgés de 15 à 24 ans - étaient au chômage en 2013, un chiffre qui empire d'année en année faisant désormais culminer le taux mondial du chômage des jeunes à 13,1 %, donc 3 x celui des adultes, un sommet historique.



Le chômage de longue durée s'intensifie

Cela étant, en sus de la problématique des jeunes, une autre réalité tend aujourd'hui à se confirmer : c'est la durée moyenne des périodes de chômage, qui s'est considérablement allongée avec le temps. Dans de nombreuses économies avancées, elle a même doublé par rapport à la situation antérieure à la crise, y compris dans les pays où sont apparus des signes encourageants de reprise économique, comme les Etats-Unis. Rappelons qu'au pays de l'Oncle Sam, le chômage de longue durée touche plus de 40 % des demandeurs d'emploi, ce qui est handicapant à plus d'un titre. En effet, des périodes de chômage aussi longues constituent non seulement un énorme fardeau pour les deniers publics, mais elles se doublent d'indéniables pertes de compétence, rendant d'autant plus difficile la



recherche d'alternatives professionnelles à un niveau de qualification ou de fonction équivalent.

L'emploi précaire

Il en découle que l'emploi s'est largement précarisé ces dernières années, c'est le cas pour les travailleurs indépendants ou les travailleurs familiaux non rémunérés qui représentent presque 48 % de l'emploi total. Or on sait que les individus occupant un emploi précaire sont plus susceptibles que les travailleurs salariés d'avoir un accès limité, voire nul, à la sécurité sociale ou à un revenu sécurisé. Ce qui est d'autant plus vrai dans certaines économies très libérales, ou émergentes. Les chiffres sont pourtant sans appel, le nombre de personnes en situation d'emploi vulnérable ayant encore augmenté d'environ 1 % l'an, c'est-à-dire quand même 5 x plus que ce n'était le cas avant la crise.

La pauvreté au travail

De tout cela résulte donc toujours un appauvrissement «naturel» des travailleurs. On notera quand même que le nombre de travailleurs pauvres continue de reculer à l'échelle mondiale, mais le rythme de la dynamique s'est plus que ralenti. En 2013, 839 millions de travailleurs (soit le ¼ des travailleurs de la planète) devaient s'accommoder de 2 dollars US par jour ou moins!

L'emploi informel résolument élevé

L'emploi informel, autrement dit «le travail au black», ne diminue aucunement dans la plupart des pays en développement, même si les disparités régionales sont considérables. Dans les pays d'Europe de l'Est et de la CEI, ainsi que dans quelques économies avancées, il représente ainsi bon an mal an rien de moins qu'un cinquième de l'emploi total, grimpant ailleurs jusqu'à des taux renversants, notamment en Amérique latine, en Asie du Sud et du Sud-Est où l'on enregistre jusqu'à 50, 70 ou même 90 % de l'emploi au noir!



Le rôle des gouvernements

En conclusion, il ne vous étonnera pas d'apprendre que l'adoption de politiques macroéconomiques favorables à l'emploi est nécessaire si l'on veut que nos modèles économiques survivent. On ne saurait même trop «inviter» nos dirigeants à être soucieux de politiques actives orientées vers le marché du travail, toujours plus énergiques, pour lutter contre l'inactivité et l'inadéquation des compétences. Hélas, ce qui interpelle, c'est que l'on a beau regarder de gauche et de droite, rien d'original n'est jusque-là proposé alors qu'une faible partie des dépenses publiques est consacrée au financement de mesures actives en faveur du marché du travail (en 2011, 0,6 % du PIB dans les pays de l'OCDE, ndlr). ■

Plus d'infos : http://www.ilo.org/global/research/global-reports/global-employment-trends/2014

En collaboration avec Timea Nagy

La valse des métiers porteurs...

En parlant de tendances, nous avons lu pour vous une autre étude sur les métiers, réalisée par nos confrères de Capital.fr. Il en ressort que d'ici 2025, certains jobs seront carrément emportés dans la tourmente de la crise... mais que d'autres naîtront suite aux récentes évolutions de notre société. L'environnement induira par exemple la création de postes d''économes de flux' (ingénieurs chargés de mieux réguler la consommation d'électricité) ou de 'rudologues' (spécialistes du traitement des déchets). Les rénovateurs immobiliers tireront aussi leur épingle du jeu, créant plus d'emplois d'ici 2025 que la construction. Suite à la révolution numérique, d'autres jobs, comme 'extracteur de données', un profil capable d'isoler des informations essentielles dans une masse de données, ou alors 'créateur d'environnements virtuels', feront aussi leur apparition. Le vieillissement de la population quant à lui permettra l'augmentation d'une série de postes et métiers, comme les aides à domicile. De même, avec l'évolution de la médecine, les 'experts en génome' deviendront, dit-on, incontournables - il s'agit de spécialistes des analyses ADN et des techniques médicales qui en découlent. Précisons encore pour tous ceux qui ont des enfants en bas âge qu'il ne faut probablement pas les pousser vers des métiers qui ont certes nourri des générations mais qui ont désormais un avenir beaucoup moins rose, citons pêle-mêle des professions ancestrales comme les facteurs, les secrétaires, les contrôleurs de train ou encore les traducteurs, qui risquent vraisemblablement de faire les frais de la révolution numérique si porteuse par ailleurs. ■

Pour plus d'infos : http://www.capital.fr/carriere-management/actualites/les-jobs-qui-vont-monter-et-ceux-qui-vont-disparaitre-873055



Bastogne. Place Mc Auliffe. 12 mars. Il est midi. La ville rit sous le soleil. Petite ville, soit, mais aux feux de signalisation, sur les terrasses, les trottoirs, on sent ce rien de frénésie urbaine qui anime les lieux à l'activité dense. C'est le cas dans le centre, comme sur les parcs d'activités économiques de Bastogne. Ils sont proches, juste de l'autre côté de la N4. Quasi complets, ils accueillent de grandes entreprises et des PME locales. Qu'a donc Bastogne pour attirer tant d'énergie et de talents ?

Les parcs économiques de Bastogne, un vivier d'entreprises remarquables

C'est bien simple, le parc de Bastogne 1 est complet. À 100 %. Plus de 30 entreprises s'y côtoient. Près de 600 personnes y travaillent. À y regarder de plus près, l'agroalimentaire occupe une place de choix avec Veviba, l'atelier de découpe de viande Deom et les entreprises BNLFood et Pulviver, spécialisées dans l'ingénierie de l'œuf.

L'autre grand secteur présent à Bastogne 1, c'est la construction. Je vous cite en vrac quelques noms qui sont familiers à beaucoup : le transporteur Grandhenry, l'entreprise Grandjean, TVB, les centrales à béton Lambert Frères et GNB Béton, Enrobage Stockem, Toucheque, Bati C (ex-BigMat). S'y trouve aussi Serviplast (voir ci-contre), les maisons Mouvet et Wolff-Weyland, spécialistes en machines agricoles et forestières. Et tout çà sur un peu plus de 44 hectares !

Juste à côté, Bastogne 2. 32,67 hectares. Un parc où il est encore possible d'investir sur deux hectares d'un seul tenant.

Qu'on s'approche du site par l'autoroute ou la N4, on ne peut pas les louper : six grandes grues jaunes toisent de toute leur hauteur l'imposant chantier de BNPParibas dont le premier centre de données sera prêt en 2015. À côté, Ice-Watch (ci-contre) construit un espace industriel et logistique qu'elle compte occuper dès cet été. C'est d'ici que Saint-Gobain Autover distribue ses pare-brise dans toute l'Europe. Vous y trouvez aussi plusieurs garages, un tailleur de pierres, un ferronnier, un grossiste en produits d'entretien pour les collectivités, un logisticien et bien d'autres. Près de 200 emplois à ce jour.

Si vous rêvez de rejoindre ce creuset d'entreprises aux profils si diversifiés, gardez espoir : IDELUX prépare l'extension de Bastogne 1 sur 30 nouveaux hectares. Si tout se passe bien, vous pourrez en profiter dès 2015-2016. Un peu de patience, donc. ■

Ice-Watch : Made in Rencontre avec Jean-Pierre LUTGEN, CEO



Place Mc Auliffe. Une façade blanche, discrète. Ice-Watch s'y est implantée voici quelques jours à peine : une équipe de plus de 20 communicateurs et designers, complétée par les services administratifs et l'équipe des relations internationales. En tout, environ 50 personnes. L'équipe juridique est à Bruxelles. Sur Bastogne 1, une dizaine de personnes gèrent les flux logistiques de marchandises pour l'Europe au départ de deux halls relais d'IDELUX. La croissance Ice-Watch a été fulgurante. Créée à Bastogne en décembre

IDELUX



2006, la montre Ice-Watch est déclinée en quelque 500 références. Elle est achetée dans plus de 12 000 points de vente dans 110 pays. En sept ans, la jeune société a écoulé plus de 10 millions de montres à travers le monde. Le secret : un prix accessible, un design simple, fashion, une qualité en amélioration constante, une communauté de près de 5 millions de fans sur les réseaux sociaux...

Bastogne est restée l'épicentre de l'entreprise. «Une des valeurs auxquelles je crois, commente Jean-Pierre Lutgen, c'est le made in. C'est un courant qui monte un peu partout. À condition de rester accessible et de maintenir un bon niveau de qualité, les clients vont privilégier les produits forts d'un ancrage territorial.» Motif pour lequel l'entreprise va gérer l'entreposage pour l'Europe au départ du site de 6 000 m² qui sort de terre sur Bastogne 2. Cette activité sera complétée par un atelier de réparation et d'ici deux-trois ans par une unité de fabrication de montres personnalisées «à la pièce». ■

Serviplast SCRL : recherche et partenariats

Rencontre avec Philippe MARTIN, Directeur

Injection plastique, travaux extérieurs et titres-services. Trois domaines dans lesquels Serviplast excelle. L'entreprise est ancrée à Bastogne depuis 1976. Philippe Martin est clair : «Si nous privilégions l'emploi de personnes qui vivent avec un handicap, nous sommes avant tout une entreprise. Notre vocation sociale nous conduit à explorer des business qui rentabilisent l'apport de la main-d'œuvre.» C'est bien sûr le cas dans les travaux de pavage et d'étanchéité dans le bâtiment (35 emplois) ou dans le domaine des titres-services (75 emplois). Ce l'est aussi dans le domaine de l'injection plastique (50 emplois). Serviplast travaille pour des entreprises de toutes tailles et de nombreux secteurs, de Ferrero à Euro Locks mais aussi à l'international vers tous les pays limitrophes de la Belgique. Certifiée ISO 9001 et ISO 14001, elle offre un service complet (façonnage et assemblage de pièces après l'injection, contrôle qualité, conditionnement personnalisé, logistique de livraison). En amont, l'entreprise a racheté la société Mazzeo (Manage), spécialisée dans la conception de moules d'injection. Elle est active dans le pôle de compétitivité wallon : Mecatech et dans le cluster Plastiwin. Pour Philippe Martin, «ces projets mettent l'entreprise dans une dynamique de recherche et de synergie concrète avec des acteurs de premier plan». Serviplast s'apprête par ailleurs à construire un hall et des bureaux sur Bastogne 1 pour héberger ses activités extérieures, en croissance. Son avis sur IDELUX : une grande écoute, une présence aux bons moments avec le soutien nécessaire. ■



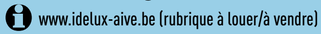
CONTACT

Arnaud SCHMITZ
Animateur économique IDELUX
Centre d'entreprises Industrio
Tél. : +32 63 23 18 50
GSM : + 32 496 57 36 85
arnaud.schmitz@idelux-aive.be
www.idelux-aive.be

HALL RELAIS À LOUER

Vous cherchez un lieu pour développer votre entreprise ?

IDELUX vous en propose actuellement plusieurs, idéalement situés :
- un hall relais au centre de Baranzy (Musson) à proximité de la France
- un hall relais à Halma (Wellin) proche de la E411 (Namur-Arlon)
- quatre halls relais à Courtil (Gouvy), à proximité du Grand-Duché de Luxembourg


www.idelux-aive.be (rubrique à louer/à vendre)

Bastogne War Museum Inauguration

Un projet porté par IDELUX Projets publics

Ouvert au public depuis le 22 mars

www.bastognewarmuseum.be

Les Jardins du Lac à Vielsalm

Nouveau projet immobilier porté par Espace Didier, filiale des groupes IDELUX et Houyoux


www.lesjardinsdulac.be

SITL, semaine internationale du transport et de la logistique

IDELUX sera présente sur le stand Logistics in Wallonia n°P53
Date : 1-4 avril
Lieu : Paris

www.sitl.eu

Aerospace Days Les rendez-vous d'affaires aéronautiques et spatiaux

IDELUX y sera !
Date : 9-10 avril
Lieu : Paris, Aéroport d'Orly


michel.ponthieu@idelux-aive.be





Joseph Massen, «petit» quincaillier devenu grand...

Olivier Leveau, Dominique Massen, Pierre Massen... Un trio efficace pour pérenniser une histoire familiale réussie

Dans une société hyper commerciale qui s'est peu à peu laissée gangréner par les grands groupes et autres chaînes de toutes sortes, il est de moins en moins facile pour le commerçant indépendant de réussir à se ménager une place, sa place. Sauf à se différencier, à faire mieux ou à proposer plus...

Cette différentiation positive, nous le voyons souvent au cours de nos pérégrinations sur le terrain, est couramment porteuse de succès, justement parce qu'elle fait appel à d'autres idées, d'autres solutions qui offrent plus de confort, plus d'opportunités ou simplement réinterprètent une réalité dont le quotidien a tronqué le sens.

LE COMMERCE D'HIER OFFRE ENCORE DE BELLES

La preuve par l'exemple,

Cette vision des choses est à tel point efficace qu'elle emporte nombre de projets réussis que nous avons déjà épinglés en nos pages. Et c'est un peu, en sus, la recette d'un certain succès que préconise par-dessus tout l'enseigne familiale Tecniba, à Bastogne.

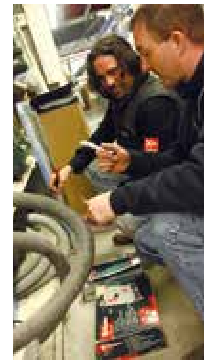
En prônant diversité de l'offre, services pointus, conseils avisés, disponibilité, sérieux et qualité, le «petit» quincaillier ardennais a en effet réussi le pari de (ré)imposer son concept de la boutique d'antan, mais revue et corrigée. Agrandie aussi!

Tecniba, en fait, ce n'est jamais qu'une moyenne surface comme il en existait tant par le passé, à ceci près que son management a su profiter des bonnes recettes d'hier conjuguées à ce que le client attend aujourd'hui d'une enseigne pro.

La bonne idée, qu'il convient d'épingler, est sans doute d'ailleurs d'avoir conservé un comptoir au cœur de la boutique, assurant une continuité dans le relationnel avec le préposé, et plaçant ce dernier - en tant que professionnel - au cœur du concept. A quoi bon tenter de rivaliser, si c'est pour faire la même chose... pourrait-on dire en analysant la stratégie de cette PME qui a vraiment opté pour sa vision personnelle du commerce.

Nous avons croisé la route de Joseph Massen, implanté sur la route de Wiltz, à la sortie de Bastogne, en direction du Grand-Duché. Tecniba, son «petit» commerce, lancé il y a tout juste 20 ans (un anniversaire à célébrer en décembre, ndlr), est désormais une entreprise florissante qui compte au cœur de l'Ardenne. L'homme, accompagné de son fils et de son beau-fils, a réinventé le commerce d'hier en s'appuyant tout bonnement sur quatre fondamentaux évidents qu'aucun commerçant ne devrait oublier: l'accueil, le conseil, les stocks et les prix. Et le succès ne s'est pas fait attendre. Depuis 2008, ce sont ses enfants, son fils Pierre, sa fille Dominique et son beau-fils Olivier Leveau, qui dirigent la boutique, mais l'âme et les conseils du fondateur sont toujours là. Rencontre...






PERSPECTIVES S'IL EST REVU ET CORRIGÉ…

à Bastogne, avec l'enseigne familiale Tecniba !

Entreprendre : Les règles de base que vous répétiez à votre personnel, au début de l'aventure, font toujours partie du bagage minimum nécessaire au sein de l'entreprise telle qu'elle se présente aujourd'hui…

Joseph Massen : Bien sûr… Et peut-être même plus que jamais! Pour moi - et je pense que mes enfants, qui ont aujourd'hui pris ma succession, ne disent pas autre chose - c'est une manière de ré-humaniser le commerce, d'en revenir aux fondamentaux…

Entreprendre : Vous pensez que le client aspire encore à une approche conseil dans la relation commerciale…

Joseph Massen : Et comment… Au risque de passer pour un commerçant du passé, j'en suis même de plus en plus convaincu. Un «Bonjour», un «Merci», un «S'il vous plaît» et un «Au revoir» sont des marques qui ne trompent pas quant à la disponibilité du commerçant vis-à-vis de sa clientèle. C'est un engagement, ni plus ni moins. C'est aussi, in fine, ce qui garantit notre salaire à tous, patrons comme salariés.

Entreprendre : C'est là, selon vous, que votre «différence» prend toute sa dimension…

Pierre Massen : Nous nous différencions par bien d'autres facettes, mais la relation naît et se construit déjà sur les bases simples de la courtoisie la plus élémentaire. Après, évidemment, il faut que l'on y ajoute du contenu pour que la stratégie porte ses fruits.

Entreprendre : Pourquoi a-t-on emprunté d'autres voies commerciales…

Dominique Massen : Difficile à dire… Peut-être parce qu'il faut gagner plus, aller plus vite, ou parce que l'individualisme prend toujours plus de place. Mais ce n'était pas la philosophie maison. Nous nous sommes plutôt appuyés sur l'expérience engrangée par notre père au cours des trente années qu'il a passées dans la quincaillerie familiale du centre-ville pour définir notre modèle commercial idéal.

> « En vingt ans, le chiffre d'affaires de Tecniba a été multiplié par 7, c'est le fruit de notre travail et d'une dynamique de réinvestissements récurrents dans l'outil… »

Entreprendre : La stratégie différenciée de Tecniba vient donc de là…

Pierre Massen : Probablement… même si l'environnement et les conditions étaient autres. On a puisé certains fondamentaux dans l'histoire familiale pour construire un modèle commercial viable en y ajoutant nos idées, notre sensibilité. A l'époque, nos parents n'étaient qu'associés dans la quincaillerie familiale (Goffinet-Meis a été pendant plus de 70 ans une boutique importante de la rue du Sablon, à Bastogne, ndlr). Ils ont donc appris l'essentiel du métier derrière le comptoir, jusqu'à la fermeture du magasin, au moment où nos oncles ont décidé de prendre leur retraite. Le concept que nous avons développé ici, plus abouti, plus actuel aussi, est sans doute l'émanation directe de cette histoire-là.

Entreprendre : Parlez-nous donc justement de ce qui fait votre succès…

Olivier Leveau : En 1994, quand l'aventure Tecniba a débuté, le commerce avait déjà fortement évolué. On savait par exemple que les grandes surfaces prendraient toujours davantage de parts de marché, y compris dans le domaine de la quincaillerie et de l'outillage. Et pourtant, mon beau-père disposait de compétences, d'un savoir-faire. Il avait une réelle maîtrise de son métier de commerçant. Il connaissait les besoins et attentes d'une clientèle différente, notamment le professionnel exigeant et connaisseur, le bricoleur consciencieux, l'amateur de produits de gammes supérieures. Tecniba, c'est tout cela à la fois… l'espace en plus.

Entreprendre : Vous avez donc naturellement trouvé votre niche…

Pierre Massen : Je ne sais pas si l'on peut réduire les choses à une niche, mais c'est vrai qu'en ayant notre clientèle en tête, il a été plus simple de bâtir correctement les choses. Je ne crois pourtant pas que tout se soit passé si naturellement. Il a fallu se retrousser les manches, prendre des risques. Au départ, mon père a osé investir l'essentiel de ce qu'il avait…

Entreprendre : Pourtant, à l'époque, peu de gens croyaient au projet…

Joseph Massen : C'est vrai… J'en connais beaucoup qui criaient même au fou! Pensez un peu que j'avais la cinquantaine… et que l'investissement portait sur près de 2,5 millions d'euros. J'ai vendu un bâtiment acquis pour faire du placement et emprunté le reste, fallait oser… Et pourtant, j'avais l'impression de savoir où j'allais. J'avais mes idées, mes rêves. Je connaissais bien sûr les risques, mais je savais aussi qu'il y avait une clientèle potentielle.

Entreprendre : L'entreprise s'est construite autour de quatre piliers…

Olivier Leveau : Exactement. On l'a dit, l'idée était de privilégier un accueil digne de ce nom, qui est à nos yeux l'élément central de toute relation commerciale satisfaisante de part et d'autre. On sert un client qui nous fait confiance. On veut que ça dure, qu'il soit comblé et revienne. Mais il convenait d'y ajouter du solide, du corps…

Entreprendre : Les trois autres piliers…

Olivier Leveau : Oui, avec d'abord la plus-value fondamentale à nos yeux, c'est-à-dire le conseil. C'est notre force envers et contre tout, la raison qui conduit les professionnels à pousser nos portes. Ensuite, il y a l'offre, que nous voulons la plus large possible, en produits de toutes sortes, comme dans les quincailleries du passé qui regorgeaient de trouvailles en tous genres. C'est le stock… qui génère les flux commerciaux. Enfin, et ce n'est pas le moindre des objectifs pour un commerçant indépendant, nous ambitionnons forcément d'être concurrentiels.

Entreprendre : Les choses ont pris immédiatement…

Pierre Massen : Aussi incroyable qu'il y paraisse… oui! On s'est d'abord installé sur une surface bâtie de 2.000 m², avec six salariés. Mais très vite, ce fut exigu. L'année suivante, on a eu l'opportunité d'acheter un vaste terrain de 5.000 m², sur lequel nous avons fait construire un second hall de même taille que le premier. Sitôt dit, sitôt fait donc.

Entreprendre : En développant votre entreprise, vous avez aussi touché des clientèles de plus en plus éparses. C'est l'autre recette imparable du succès…

Olivier Leveau : C'est une des autres règles de base du commerce. Plus vous avez de produits, plus vous vendez. Nous avons donc mis la confiance de notre clientèle à profit pour élargir le spectre de nos produits… et donc de nos clients. Comme l'araignée qui tisse sa toile.

Entreprendre : Sans jamais vous départir de votre philosophie…

Pierre Massen : Non, bien sûr… C'est même tout le contraire qui s'est passé puisqu'on a appliqué les recettes efficaces du comptoir cher à la quincaillerie d'antan pour d'autres produits… avec la même réussite.

Entreprendre : Vous privilégiez depuis toujours une formule mixte entre la grande surface et la boutique classique, avec des conseillers spécialisés qui prennent le client quasi par la main. C'est la raison de votre succès?

Pierre Massen : Nous le pensons… Comme le dit souvent notre père, on ne gagne rien en s'aventurant dans le business des autres… sauf si on y apporte de la plus-value. Pour en revenir au commerce tel que nous le prônons, c'est en effet un mélange de la quincaillerie de nos grands-parents et du supermarché actuel. Vous y trouvez à la fois la vente au détail, le produit spécialisé, voire introuvable en grande surface, le conseil du pro et une palette de plus en plus large de métiers et services. Le tout au sein d'un ensemble aéré, moderne, bien agencé.

Entreprendre : Deux autres développements, en 2006 et 2011, ont d'ailleurs définitivement assis l'entreprise qui est aujourd'hui un acteur majeur de la quincaillerie et de l'outillage sur Bastogne et sa région. Comment ne pas franchir la ligne et devenir une grande surface du bricolage comme les autres?

Pierre Massen : En visant toujours une forme d'excellence, que ce soit dans les produits ou dans le service… C'est pour cela que la moitié de notre chiffre d'affaires est toujours le fruit de la collaboration avec la clientèle professionnelle. Ce qui est en outre un élément qualitatif indéniable pour notre enseigne puisque l'artisan nous cautionne ce faisant.

Entreprendre : A déambuler dans votre magasin et dans vos halls, on se dit que c'est une véritable caverne d'Ali Baba. Vous disposez de stocks incroyables…

Olivier Leveau : On dit souvent que 20 % des articles font 80 % de notre chiffres d'affaires… ce qui sous-tend que 80 % de notre stock couvrent les 20 % qui restent. Donc, oui, notre stock est très conséquent. On estime qu'il couvre plus de 62.000 articles, depuis le boulon jusqu'à la salle de bain complète. Le tout est toujours d'évaluer sa rotation…

Entreprendre : Vous achetez beaucoup pour avoir de bons prix…

Olivier Leveau : Comme tout bon commerçant, nous essayons en effet d'être bons acheteurs pour offrir de belles affaires à notre clientèle. C'est d'ailleurs pour cela aussi que nous faisons partie de deux groupements d'achats, à savoir MenOuQuin (pour Ménage Outillage Quincaillerie), mieux connu sous le nom de Meno Group (www.meno.be), et, dans la nouvelle division bricolage, Handy Home pour tout ce qui touche à nos





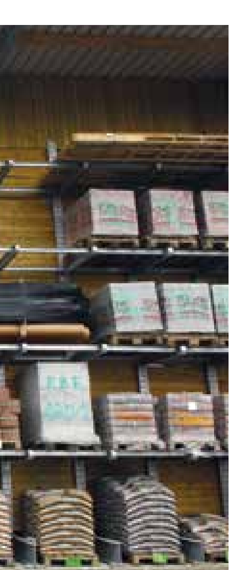
métiers et spécialisations de base. Côté gros œuvre, construction, isolation et finitions du bâtiment, nous faisons aussi partie de Tout Faire Matériaux.

Entreprendre : Le drive-in, construit en 2011, c'était la quadrature du cercle pour Tecniba, une manière d'être présent sur tous les fronts du bricolage...

Pierre Massen : Disons qu'il y avait une demande et que nous disposions de l'espace. Et puis, c'était un domaine proche de ce que nous faisions jusqu'alors... Ce n'est pas parce que nous avons une philosophie différente en termes d'approche commerciale que nous nous abstenons de diversifier notre panel. C'est souvent la demande qui suscite la démarche du commerçant.

Entreprendre : Vendre en même temps de l'outillage, des salles de bain et de la vaisselle n'est pourtant pas courant...

Olivier Leveau : N'oubliez pas que nous sommes d'abord et avant tout des quincailliers. En témoignent ce long comptoir, nos tabliers bleus, les racks de petites pièces en tous genres... Nous vendons depuis toujours des pièces sanitaires (pour les artisans menuisiers, sanitaristes, ardoisiers...), de l'outillage tous publics et professionnel (foreuses, ponceuses, disqueuses...), des outils très spécialisés (pour le travail du bois et du fer), des vêtements de travail... et des articles ménagers, y compris pour les listes de mariage. Avec le temps, on s'est aussi adjoint un département salles de bain (de moyen à haut de gamme), une aile construction, bois et isolation et un secteur jardinage (depuis le mobilier de jardin jusqu'aux barbecues, tondeuses...).







«Le succès et la croissance vont de pair avec le dévouement quotidien de nos collaborateurs et la qualité de nos produits et services...»

Entreprendre : Votre personnel n'appréhende pas son métier comme il pourrait le faire dans une surface de bricolage... Pourquoi ?

Pierre Massen : Parce que la clientèle ne vient pas chez nous dans l'optique première d'y chercher un prix. Notre volonté est ailleurs. Et puis, le profil de notre personnel est très différent de ce que l'on trouve en grandes surfaces de bricolage. Nous employons des menuisiers qui conseillent leurs pairs ou l'acheteur lambda en portes et placards, des conseillers à la vente qui sont souvent de bons techniciens, un électricien qui répond aux demandes précises dans son domaine, un ingénieur pour la partie outillage, et notamment pour le service réparation qui emploie deux techniciens spécialisés.

Entreprendre : C'est en un mot comme en cent la version moderne de la quincaillerie d'antan...

Olivier Leveau : Je ne vous le fais pas dire... Tout est bien sûr informatisé et largement rôdé, tant pour les stocks, les achats, la gestion administrative et celle du personnel, mais on est effectivement aussi diversifiés dans nos produits que ne l'était le quincaillier jadis qui, pour rappel, vendait lui aussi une gamme plus que vaste d'ustensiles et marchandises.

Entreprendre : Le haut de gamme en articles ménagers et salles de bain nécessite quand même une approche un peu particulière, non?

Dominique Massen : C'est la raison pour laquelle nous avons construit un espace sanitaire en 2011, avec des conseillers spécialisés dont le rôle est précisément de rencontrer les attentes d'une clientèle qui met le prix. Côté articles ménagers, l'espace est organisé en «corners» spécialisés et nous avons du personnel féminin qui apporte ses connaissances des produits et prend en charge les listes de mariage. Ce département très en vogue organise régulièrement des démonstrations de produits et met un point d'honneur à suivre les nouveautés et tendances du marché, attirant de cette manière les jeunes couples et autres amateurs d'arts culinaires. En 2013, on a dédicacé de la même manière un espace au mobilier et accessoires de jardin, en même temps que nous nous dotions de nouveaux locaux administratifs.

Entreprendre : L'avenir de l'entreprise passera aussi par le net?

Olivier Leveau : Il y a de fortes chances que ce soit une nouvelle manière d'aller séduire d'autres clientèles. Cela étant, on ne lâchera pas la proie pour l'ombre car nos atouts principaux résident dans le relationnel direct et le conseil. Avec une quarantaine de salariés, nous avons peut-être atteint la taille raisonnable pour ce type de commerce, au fond.

Entreprendre : A septante ans bien sonnés, l'histoire des vingt ans de votre entreprise que nous venons de parcourir ensemble fait état d'un beau bilan... C'est gratifiant ?

Joseph Massen : C'est une trace, une aventure humaine... Cela conforte mes certitudes quant à mes choix. Mais ce n'est sûrement pas un succès individuel, ni même familial, c'est le résultat de l'investissement de chaque membre de l'entreprise... Au-delà des chiffres, des constructions et des succès, je retiens surtout l'émulation collective autour d'un projet... réussi. ■

Propos recueillis par Christophe Hay
Photos Jean-Louis Brocart

Tecniba SA - Rue de Wiltz 33b - 6600 BASTOGNE
Tél.: 061/21 75 40 - Fax: 061/21.76.00
info@tecniba.be
www. tecniba.be



LA DIRECTIVE «ÉMISSIONS INDUSTRIELLES» EST DORÉNAVANT D'APPLICATION EN WALLONIE…

Quelles nouveautés pour les entreprises IPPC ?

Vous savez certainement que la plupart des règlementations environnementales sont issues du droit européen. Récemment encore, le 18 février dernier pour être précis, le Gouvernement wallon publiait le texte clôturant la transposition de la Directive «émissions industrielles» (IED) en droit wallon. Et alors, vous dites-vous peut-être…

Plan de prévention et de gestion des déchets

UNE OBLIGATION QUINQUENNALE…

Vous l'aurez compris, les entreprises IPPC se doivent de gérer l'environnement de manière intégrée. Outre le sol et les eaux souterraines à protéger, d'autres obligations leur incombent encore. Ainsi, un plan quinquennal de prévention des déchets doit être transmis au Département du Sol et des Déchets. Le plan doit notamment indiquer les mesures programmées pour réduire les quantités et la dangerosité des déchets, tout en en respectant la hiérarchie. Ensuite, un rapport annuel sur la mise en œuvre du plan de prévention sera à remettre.

En Wallonie, ce sont environ 300 établissements qui sont concernés dans différents domaines, comme l'énergie, le travail des métaux, la chimie, la gestion de déchets, le traitement des produits d'origine animale et végétale… Cela dit, seules les installations les plus potentiellement polluantes sont visées. Un petit coup d'œil sur le site de la région wallonne, dédié aux émissions industrielles, vous permettra d'en savoir plus. Pour celles-ci, notez quand même que trois grandes nouveautés ont été intégrées dans la nouvelle Directive IED remplaçant entre autres choses la Directive IPPC relative à la prévention et à la réduction intégrées de la pollution. Explications…

Recours aux meilleures technologies disponibles

Première nouveauté : le recours obligatoire aux meilleures technologies disponibles (MTD) lors de la parution des *«conclusions»* qui leur sont liées. Ah ! Rappelons déjà que les MTD sont décrites dans les documents BREFs (Best available techniques REFerence document), rédigés au niveau européen. Actuellement, on en compte 32, alors que d'autres sont encore en cours de rédaction. La plupart sont des BREFs définis pour un secteur précis. On parle alors de BREFs verticaux. Les autres s'appliquent à plusieurs secteurs et sont qualifiés, vous l'aurez deviné, de BREFs horizontaux !

Réexamen périodique des conditions d'autorisation

Deuxième point important de la directive : les conditions reprises dans le permis seront revues périodiquement, et ce une fois que les *«conclusions»* des MTD correspondant à l'activité de l'entreprise auront été publiées officiellement.

Remise en état du site lors de la cessation d'activité

Enfin, troisième grande nouveauté, les entreprises concernées devront également être *«attentives»* au site d'implantation lorsque viendra le moment de la cessation de leurs activités. En effet, elles auront l'obligation de remettre le site en état, plus précisément dans un état au moins équivalent à celui repris dans le rapport de base qu'elles auront fourni à l'Administration pour ce qui concerne le sol et les eaux souterraines lors de la 1re mise en service (pour les nouvelles entreprises IPPC) ou lors de la 1re actualisation du permis suivant les «conclusions» des MTD.

Exploitation d'une activité IPPC : à quelles conditions ?

Nous venons de le voir, les conditions particulières liées aux activités de l'entreprise seront revues périodiquement, et notamment lors de la parution des conclusions des MTD. La révision se fera en fonction du rapport de base et d'un dossier technique à réaliser. Par ailleurs, les conditions sectorielles, applicables à toutes les entreprises IPPC, viennent d'être publiées. Celles-ci décrivent notamment l'obligation pour l'entreprise de rédiger un plan de prévention et de gestion des déchets (cf. encadré) et un plan d'inspection et de surveillance, le PISOE (cf. encadré). Enfin, et ce n'est pas la moindre des choses, l'entreprise sera obligée de communiquer sur les résultats de la surveillance…

Echéancier

Les *«conclusions MTD»* ont déjà été publiées en 2012 pour le verre et la sidérurgie à chaud. En 2013, pour le ciment, la chaux et le chlore alcali. Entre 2014 et 2019, l'ensemble des CMTD devrait être publié. Avec cette année et l'année prochaine les domaines suivants : l'industrie du papier, la raffinerie, les élevages intensifs, la chimie, l'industrie des panneaux de bois. En 2016 et 2017, notamment, nous pourrons consulter les CMTD pour l'imprégnation, l'alimentaire et les laiteries. ■

ℹ Envie d'en savoir plus? Contactez Lorraine Bodeux, Service environnement, Tél.: 061 29 30 66

Surveillance des obligations environnementales

LE PLAN INTERNE, AUTREMENT DIT LE PISOE, ÇA VOUS DIT QUELQUE CHOSE ?

Ce plan a pour objectif premier la surveillance par l'exploitant de la conformité des émissions dans l'environnement (air, eau, sol…) avec les normes fixées dans son permis, à savoir les valeurs limites d'émission (VLE). Outre la liste des permis et autorisations et la liste des contrôles obligatoires à effectuer sur ses installations, l'exploitant doit y décrire les différents protocoles de surveillance, les dispositifs nécessaires pour effectuer les mesures des VLE, ainsi que les avis du laboratoire chargé de la surveillance. Ce plan est soumis au fonctionnaire chargé de la surveillance (Département de la Police et des Contrôles) dans les 6 mois à dater de la mise en œuvre du permis ou de sa modification. Le rapport est envoyé chaque année pour le 31 mars au même fonctionnaire chargé de la surveillance. Notez également qu'en cas d'accident ou incident, l'exploitant se doit d'informer l'autorité compétente et le fonctionnaire chargé de la surveillance.

ℹ Un numéro à retenir, disponible 24h/24, celui de SOS environnement Nature : 070 23 30 01
Plus d'informations sur le site de la Région wallonne : http://environnement.wallonie.be/emissions-industrielles



L'ADMINISTRATION A AUSSI DROIT À DES CURSUS FORMATIFS DE QUALITÉ DISPENSÉS, PAR EXEMPLE, SOUS LE SCEAU DE LA CHAMBRE DE COMMERCE...

La Ville d'Arlon y a goûté, d'autres administrations devraient peut-être y penser

« *Il n'y a pas de vent favorable pour un voilier sans cap...*». Cette phrase est connue, elle n'en reste pas moins pertinente. Elle montre l'intérêt de bâtir avec plus de certitudes en s'appuyant sur une stratégie réfléchie. C'est par cette citation de Sénèque que débutait récemment une formation en plein cœur d'Arlon. Et si cette introduction est somme toute devenue banale en nos murs, le contexte l'était cette fois moins. Et pour cause, dans l'histoire de la Chambre de commerce, c'est la première fois que le service formation organisait une formation INTRA* au sein d'une administration communale, celle d'Arlon en l'occurrence.



Et pourquoi pas, au fond... A priori, il n'y a aucune raison de croire que les fonctionnaires sont meilleurs ou, a contrario, moins efficaces que les autres, donc aucune raison non plus que des besoins en matière de formation ne se fassent pas sentir, là comme ailleurs. Dont acte... pour une première.

Une administration communale... une entreprise presque comme les autres

Le contexte : fin 2013, le bourgmestre d'Arlon, (très) proche de la Chambre de commerce faut-il le dire, contacte notre Service formation pour mettre en place un programme à l'attention d'une partie de son personnel. Le thème : la gestion des conflits, un grand classique dans les entreprises, une formation utile qui porte toujours ses fruits au sein d'équipes pluridisciplinaires. Et n'y voyez aucun problème particulier dans le chef de l'administration arlonaise, l'idée étant justement de procurer aux participants quelques outils pratiques et utiles à utiliser dans la vie professionnelle comme dans la vie tout court, en donnant en sus des clés pour améliorer les échanges et en stimulant les processus d'ouverture avant qu'un conflit ne s'installe. Une vraie formation positive en quelque sorte, abordant ni plus ni moins que le «comment bien vivre en société»...

La salle des mariages pour y aborder la gestion des conflits...

Clin d'œil par rapport au thème, c'est dans la salle des mariages, là où se concrétisent d'habitude les engagements, que les neuf participants, dont le bourgmestre lui-même, se sont retrouvés pour cette journée de formation spécialement mise en place à leur intention. Et la journée fut riche en informations, thématiques, concepts et conseils. *«Ils ont eu droit à quelques concepts théoriques, mais également à des exercices pratiques de mise en situation, dont certains étaient filmés»*, explique Yannick Noiret, en charge de la formation auprès de la Chambre de commerce. L'ensemble a, semble-t-il, été apprécié, jugé même d'une très grande richesse lors des débriefings. Le sérieux du sujet n'ayant pas empêché que la journée se déroule dans la bonne humeur.

Une formation dans les murs d'une administration : une première !

On l'a dit, cette formation a eu lieu à Arlon, au sein même des bâtiments de l'administration communale, et c'est une première. Car s'il n'est pas rare d'accueillir des participants venant des administrations en nos murs, tous services confondus, c'est toujours dans le cadre de cursus ouverts, ce que nous appelons dont notre jargon les *«inter»*, soit des programmes destinés à tous ceux qui le veulent. Les participants se retrouvent en l'occurrence avec des gens venant du privé, ce qui débouche en général sur des échanges enrichissants, renforçant l'intérêt pour la mixité de nos inscrits à des cursus que nous développons tous champs ouverts (gestion du temps, gestion de projet, cycle du conseiller en prévention ou initiation et suivi des outils informatiques...).

« Je crois en toi... »

Or cette fois, l'idée était vraiment de construire quelque chose à la demande d'une administration précise, ayant des besoins et des attentes clairs et sans équivoque. Ce n'est peut-être pas (encore) une habitude mais, au fond, il n'y a pas de raison. Les dirigeants et les membres du personnel d'une entité, qu'ils émanent d'une administration ou d'une entreprise privée, ont tous, on le sait, besoin de se remettre en question, d'acquérir ou développer de nouvelles compétences... *«Nous pouvons les aider à devenir plus performants, de sorte que les exigences de plus en plus pointues de leurs «clients» soient davantage rencontrées»*, souffle Yannick Noiret, convaincu de l'apport qui est le sien in fine. Ajoutons encore qu'au-delà de l'aspect compétences, il s'avère - et c'est un point trop rarement soulevé - que, derrière le *«cadeau»* d'une journée de formation, apparaisse en filigrane une forme de reconnaissance du genre : *«Je crois en toi. J'ai compris que tu as besoin d'outils complémentaires, je t'offre une formation. Tu seras ainsi plus à l'aise pour accomplir ton rôle... »*

Ce qu'on en dit...

À la Chambre de commerce, le succès de cette *«première»* conforte chacun dans l'intérêt d'être désormais aussi attentif à la formation des administrations qu'à celle des entreprises. Pêle-mêle, voici quelques avis récoltés au terme d'une longue et fructueuse journée. *«D'une manière générale, formation très intéressante. Beaucoup de notions et de choses à assimiler, mais qui seront très utiles...»* Ou encore *«Un excellent moyen de développer différents vecteurs de communication...»*, *«Il faut occasionnellement sortir le nez de son guidon et se faire aider...»*. Nous terminerons par celle-ci, qui traduit au fond à quoi servira le cursus, *«À titre personnel, je ne retire que des points positifs de cette journée, notamment dans l'apprentissage de l'attitude et des techniques à utiliser en cas d'éventuelles doléances de nos concitoyens...»* Tout est dit, non ? Ajoutons que Yannick Noiret, Monsieur Formation, est disposé à vous faire des propositions précises, que vous soyez patron ou directeur, privé ou en charge d'une administration. Pensez-y... ■

*Formation INTER : formation ouverte à des participants issus de toutes les entreprises ou administration – Formation INTRA : formation sur mesure, adaptée à une seule entreprise ou administration et réservée exclusivement à une partie de son personnel.

Plus d'infos sur la formation
Yannick Noiret 061 29 30 55 ou yannick.noiret@ccilb.be

DANS L'ENTREPRISE COMME DANS LA VIE, L'ARGENT EST LE NERF DE LA GUERRE...

Un bon conseil : anticipez toujours les besoins en trésorerie

À lire les rubriques économiques des quotidiens, il y a de quoi s'interroger sur le potentiel réel de toute aventure entrepreneuriale. Au moment de se lancer, on imagine sans peine le jeune entrepreneur, la peur au ventre, qui ne sait pas si son projet va séduire ou prendre l'eau. S'il va gagner sa vie, rouler sur l'or ou pleurer toutes les larmes de son corps. Le projet est peut-être créatif, innovant, bien ficelé, mais jusqu'où ira-t-il si la trésorerie ne suit pas ? Or l'argent, dans l'entreprise comme dans la vie, c'est le nerf de la guerre, il en faut pour se lancer, pour investir et pour grandir...



Connaissez-vous le tableau de trésorerie ? Si la réponse est oui, c'est une bonne chose, cela prouve qu'il y a déjà eu réflexion sur le besoin de financement de votre projet, de votre entreprise. Si la réponse est non, c'est la preuve que l'on peut se lancer, ou qu'on peut vouloir le faire, sans connaître cet outil, il est vrai (trop) souvent négligé. Et c'est grave ? Peut-être... En tout cas, ce n'est pas (très) rassurant. Car les observateurs s'entendent généralement pour dire qu'il y a au moins deux indicateurs-clés de gestion financière que doit absolument suivre un dirigeant d'entreprise réfléchi et consciencieux : la rentabilité et la trésorerie. Entre nous, nous dirons que certains ont peut-être réussi sans y être attentifs au quotidien mais, soyons clairs, le manque de perspectives sur la trésorerie n'est vraiment pas la meilleure des façons de s'engager dans le business...

Le tableau de trésorerie

Reprenons... Une bonne rentabilité démontre à l'évidence que votre affaire est prospère. Mais ça ne signifie pas pour autant qu'elle dispose d'une trésorerie suffisante. Et non ! Or, c'est là, souvent, que le bât blesse. Issu du décalage entre encaissements et décaissements, bien souvent aussi inhérent à l'activité elle-même, le manque de trésorerie est pourtant la principale cause de défaillance d'une entreprise. Un peu comme un moteur qui n'aurait plus d'essence. Il faut donc s'en prémunir. Et le meilleur moyen d'éviter les surprises liées au décalage dont nous venons de parler, c'est d'anticiper les choses. En l'occurrence, on le fera à travers un tableau, le fameux tableau de trésorerie, aussi appelé suivi, ou plan, de trésorerie.

À quoi ça sert...

Il s'agit en fait d'un simple tableau qui reprend, période par période, les entrées (recettes) et les sorties (dépenses) d'argent de l'entreprise. Ni plus ni moins! C'est donc tout simplement un outil qui doit vous permettre de visualiser précisément, et à tout moment, l'état de votre trésorerie. Mais pas seulement... On doit aussi idéalement l'utiliser pour quantifier les besoins futurs de l'entreprise. À la fois dans le but d'anticiper les situations qui ne manqueront pas de se succéder, mais aussi d'éviter les difficultés. Nous parlons alors... de plan prévisionnel.

Anticiper !

L'anticipation est importante car elle projette de manière non équivoque une réalité pérenne dans le temps. Vous pouvez par exemple disposer d'un compte créditeur, sans pour autant avoir encore réglé les charges fixes et les autres qui tomberont nécessairement, comme le loyer, les factures de tel ou tel fournisseur, les prestations d'un salarié, la TVA... Il est évidemment entendu que ces charges à régler changent fondamentalement la situation, mais tout le monde n'y pense pas toujours. De même qu'a contrario, vous pourriez tout autant savoir que des fonds sont susceptibles d'arriver très prochainement sur votre compte, ce qui pourrait vous permettre de différer en conséquence un paiement prévu. Ben oui...

Données concrètes...

Un tableau de trésorerie repose, précisons-le encore, sur des données concrètes. L'entreprise s'oblige donc, ce faisant, à réfléchir, mois après mois, à l'ensemble



de ses dépenses et recettes. Pour être plus concrets, nous dirons somme toute qu'il permet de vérifier si l'entreprise pourra faire face aux périodes *«creuses»* qui l'attendent au cours de l'exercice. Car tout le monde sait que la linéarité des recettes par rapport aux dépenses est impossible. La saisonnalité inhérente à n'importe quelle activité est d'ailleurs au cœur de la réflexion. Et puis, la facturation des clients ne sera pas toujours encaissée le mois de l'émission. D'un autre côté, certaines dépenses seront aussi annualisées, voire payées au trimestre, c'est le cas par exemple pour les charges sociales des salariés.

Qu'y a-t-il dans ce genre de tableau ?

Mais revenons au tableau lui-même. Et disons que, de manière générale, les éléments importants à prendre en compte pour les encaissements sont dans l'ordre le chiffre d'affaires prévisionnel TTC, les apports en capital (capital de départ et augmentations), les apports en compte courant, les subventions reçues, les produits financiers et les remboursements d'impôts… Quant aux décaissements, ils sont la plupart du temps constitués par les investissements, les achats TTC, les frais généraux TTC (loyers, honoraires, entretiens, assurances, dépenses de transport…), les salaires et charges sociales, les impôts et taxes, les réductions de capital, les reprises d'apports en compte courant, les charges financières… Cela étant, il y a des règles à respecter pour garder une vue correcte des choses. Il est ainsi important de toujours prendre en compte les décaissements et encaissements plutôt que les achats et ventes, en tenant compte des transferts réalisés. Un achat effectué en janvier, mais payable en mars, sera invariablement imputé dans la colonne des décaissements de… mars, alors qu'une prestation commencée en janvier, mais facturée en février, sera imputée dans la colonne des encaissements de… février. Ça paraît basique, mais c'est capital si l'on veut garder une vue exacte des mouvements de compte. Ajoutons encore qu'il ne faut en l'espèce pas non plus négliger l'incidence de la TVA sur la trésorerie, tant en positif qu'en négatif.

Comment faire son propre tableau ?

Si votre entreprise existe et a déjà déposé des chiffres, vous avez plus que probablement déjà dû *«produire»* des comptes annuels. Le plus simple est donc de repartir des derniers comptes de résultat détaillés, en reprenant toutes les dépenses et les montants qui y sont associés, et d'estimer leur évolution probable sur l'année à venir. Ensuite, il faut y incorporer toutes les nouvelles dépenses prévues, comme une nouvelle embauche, une nouvelle location…, bref les investissements que vous prévoyez et les échéances fixées au niveau du remboursement de vos dettes financières. Conseil : le cas échéant, n'oubliez pas d'inclure les prises de dividendes, les risques liés aux contrôles (fiscaux et/ou ONSS) et aux litiges, les remboursements de comptes courants associés, les impacts liés à la fiscalité (TVA à payer, impôt sur les sociétés…).

Si votre entreprise est nouvelle…

Dans le cas d'une nouvelle entité, le travail est un peu plus compliqué. Vous ne disposez en effet d'aucune base de travail liée à des événements réels. Afin de vous aider au mieux, nous vous invitons vivement à préparer trois listes :

- une liste où vous rentrerez l'ensemble des dépenses prévues (locations, charges externes, salaires, charges sociales…);
- une liste où vous rentrerez l'ensemble des investissements prévus;
- une liste où vous rentrerez l'ensemble des ressources de financement à rembourser (remboursement des emprunts, remboursement des apports en comptes courants associés…) et les sorties de revenus autres que via des salaires (dividendes essentiellement).

Ensuite, vous devez associer à chaque poste une périodicité de règlement, afin de pouvoir les reporter correctement dans votre plan. Enfin, tout comme dans le cas d'une entreprise existante, il convient aussi d'y intégrer les impacts fiscaux : TVA à payer, impôt sur les sociétés…

Interpréter le tableau

>>> Si vous constatez un déficit augmentant de période en période, c'est le signe d'un problème de trésorerie permanent et persistant dans la gestion de votre entreprise, d'un manque de fonds, voire même d'un problème de rentabilité.

>>> Si vous constatez un déficit, et que celui-ci n'augmente pas, mais revient régulièrement, il se peut que votre activité soit saisonnière et que vous manquiez de capitaux pour couvrir les moments creux. Très souvent, les entreprises font alors appel à un crédit de caisse.

>>> Si vous constatez un simple déficit ponctuel, il peut s'agir d'un simple décalage de trésorerie.

>>> Si vous constatez un excédent de trésorerie stable, vous avez bien adapté vos moyens financiers à vos besoins et n'avez par conséquent pas de besoin de trésorerie.

>>> Si vous constatez un excédent de trésorerie en augmentation, c'est le signe que vous disposez d'une capacité d'épargne ou d'investissement par autofinancement ou encore d'augmentation des revenus versés.

Un outil du quotidien !

Le plan de trésorerie est donc un véritable outil de pilotage qui permet d'anticiper les difficultés financières de l'entreprise. Cette anticipation est importante, évidemment, notamment pour négocier les solutions de financement de façon à réduire les charges financières et/ou choisir les placements les plus adaptés. Un chef d'entreprise ne doit jamais se dire que ce type d'exercice de gestion n'est pas pour lui. Personne n'est à l'abri d'un problème de trésorerie : baisse d'activité, décalage d'une commande, défaillance de paiement d'un client… Savez-vous que de nombreuses entreprises, dont l'augmentation de chiffre d'affaires était très forte ou dont le compte de résultat présentait un bénéfice digne de grandes sociétés, ont été contraintes de mettre la clé sous la porte, ou ont été vendues à bas prix, parce que leurs besoins en trésorerie augmentaient aussi vite, si pas plus vite, que le chiffre d'affaires ? Et oui, c'est hallucinant. Et le pire, c'est que tout s'est passé sans que les dirigeants en aient vraiment, et à temps, mesuré toutes les conséquences. Pensez-y…

>>> *Dans le prochain numéro, nous irons plus loin encore dans notre analyse en abordant deux autres questions centrales que doit se poser tout patron : Quelles actions correctrices à mener si la trésorerie apparaît chroniquement être négative ? Quels sont les ratios de base à maîtriser pour connaître la situation financière globale de mon entreprise?* ■

Si le sujet vous intéresse,
n'hésitez pas à contacter la Chambre de commerce.
Nos conseillers en accompagnement financier,
Jérôme Stoz et Benoît Lescrenier, peuvent vous aider…
Tél.: 061 29 30 47 - 061 29 30 58





JE CRÉE MON ENTREPRISE, JE REPRENDS UNE AFFAIRE…

À quoi dois-je impérativement penser ?

On dit partout, et tout le temps, qu'il faut stimuler l'esprit d'entreprise et encourager l'investissement de projet. Rien n'est plus vrai, tout le monde est d'accord. Mais tant qu'à faire, autant s'y prendre avec méthode et réflexion. Et ce qui est vrai pour le volet financier, technique ou commercial, l'est évidemment aussi parlant de l'aspect environnemental au sens large. Inutile, en l'espèce, de foncer les yeux fermés… assurez-vous plutôt d'être en règle.



Chaque situation est unique, on ne le répètera jamais assez. D'où le besoin d'appréhender les choses sous le regard de la règlementation en vigueur, en recourant le plus souvent possible à la compétence d'experts connaissant qui le domaine, qui la problématique, qui l'ensemble de la procédure à mettre en œuvre. Cela touche à des évidences, comme le lieu idéal où implanter une activité, les conditions d'exploitation propres à tel ou tel secteur, ou la demande d'un permis en bonne et due forme…

Où puis-je installer mon activité ?

Pour aborder les choses dans l'ordre, disons qu'aujourd'hui tout le monde, ou presque, connaît l'existence des plans de secteur, à tout le moins dans la sphère entrepreneuriale. Mais qu'en est-il (réellement) de leur portée ? Ainsi, a-t-on, par exemple, le droit de s'installer où l'on veut ? Et qui décide ? Quels sont les recours ? Pas simple, n'est-ce pas… surtout que le porteur de projet, ou le patron de PME, n'est généralement pas le plus informé sur le sujet. Reste que la base de l'aménagement du territoire - et donc de la possibilité, ou non, pour vous d'installer vos activités sur tel ou tel terrain - se trouve noir sur blanc dans le plan de secteur en question. Le texte est évidemment sans équivoque quant à son contenu, mais n'oubliez jamais que chaque situation, unique par nature, mérite d'être étudiée dans sa globalité. C'est par exemple vrai concernant les zones qui ne sont pas urbanisables, et donc a priori incompatibles avec des activités économiques. Pensons aux zones forestières, naturelles, de parcs, d'espaces verts ou agricoles… Pour les zones agricoles, des exceptions sont parfois tolérées sur certains dossiers, les zones évoquées accueillant alors certaines activités sous conditions précises, et via des dérogations accordées à titre exceptionnel par le fonctionnaire délégué.

La compatibilité est le maître-mot…

Mais revenons à la situation générale, à savoir les zones urbanisables, en précisant qu'elles non plus ne permettent pas nécessairement d'y implanter n'importe quel projet. Ce qui nous conforte dans l'idée qu'il convient toujours de vérifier, au préalable, leur compatibilité avec l'activité que vous souhaitez développer. En effet, si la zone d'activité économique mixte peut accueillir de l'artisanat, des activités de service, de distribution, de recherche ou de petite industrie, la zone d'activité économique industrielle est quant à elle réservée aux activités à caractère industriel, aux activités de stockage ou de distribution, mais pas à la vente au détail. Convenons que les limites sont parfois floues, mais elles existent. Et il est impératif, en cas d'hésitation, de vérifier, auprès de la DGO4 (Direction générale opérationnelle de l'Aménagement du territoire, du Logement, du Patrimoine et de l'Energie), la compatibilité de la zone avec vos activités… au risque de surprises désagréables et de refus catégoriques.

Notez encore que les activités de commerce, d'artisanat et de petite industrie peuvent, elles, s'établir en zone d'habitat, pour autant que la compatibilité avec le voisinage soit respectée, ce qui est également vrai en zone d'habitat à caractère rural, cette dernière pouvant en outre accueillir des activités agricoles…

Zone urbanisable : le sésame ?

Vous l'aurez compris, un terrain situé en zone urbanisable offre un certain nombre de garanties. Mais pas toutes! S'y installer ne gomme pas toutes les



contraintes. Et tout n'y est évidemment pas autorisé. En l'espèce, outre la définition de la zone elle-même sur laquelle installer votre outil, nous ne saurions trop vous recommander d'être particulièrement attentifs à quelques paramètres, comme l'adéquation du réseau routier au charroi nécessaire à votre activité ou la possibilité d'un développement futur sur votre terrain ou sur un terrain voisin. Plus critique encore, la présence d'un site Natura 2000 à proximité, d'une zone de prévention de captage, ou toute autre donnée du genre, retiendra également votre attention car, dans un cas comme dans l'autre, certaines activités ne pourront pas y être exploitées, ou à tout le moins, sous certaines conditions. Par ailleurs, savez-vous que l'utilisation habituelle d'un terrain pour le dépôt de matériaux ou de déchets est soumise à l'octroi d'un permis d'urbanisme ?

Ne pas ignorer l'historique des lieux

Soyez également prudent quant à l'état du sol où vous voulez vous implanter, principalement si l'activité qui s'y est déroulée précédemment était de nature à le polluer. La loi, en tout cas, est claire sur le sujet : si un terrain est pollué et qu'on prouve que la pollution est historique (datant d'avant le 30 avril 2007, ndlr), l'assainissement y est obligatoire si la pollution constitue un risque grave pour l'environnement ou la santé. De même, toute pollution nouvelle dépassant certains seuils devra être traitée! La charge de la preuve incombant au propriétaire, soyez vigilant dès l'achat de votre terrain. Et surtout, en cas de doute, exigez une étude indicative du sol ! Parmi d'autres, bien que ce soit plus ou moins évident pour tout le monde, le cas des anciennes stations-service doit TOUJOURS vous alerter! Sachez par exemple que les exploitants de stations dont la fermeture est postérieure au 21 juin 1999 doivent faire réaliser une étude indicative permettant de détecter la présence d'une pollution. Et si pollution il y a, l'assainissement devra être réalisé. Dans le même ordre d'idées, il est aussi entendu que tout bâtiment, toute installation fixe, et toute modification du relief du sol présents sur le site doivent avoir été autorisés d'un point de vue urbanistique !

Que faire de mes eaux usées ?

Nous vous en parlions dans notre édition de février, la gestion des eaux est un point essentiel en entreprise. Retenez en tout cas que vos eaux usées industrielles doivent être traitées afin de respecter les normes de rejets imposées dans les conditions sectorielles ou particulières avant rejet en eau de surface ou en égout (moyennant, dans ce dernier cas, l'accord préalable de l'AIVE). Un fait est cependant incontestable : un permis d'environnement est toujours nécessaire pour vos rejets d'EUI. Côté eaux usées domestiques, nous retiendrons qu'elles pourront être rejetées à l'égout pour tout établissement situé en zone d'assainissement collectif (dérogation possible, moyennant permis d'environnement) ou traitées par une station d'épuration individuelle en zone d'assainissement autonome. Dans ce cas, une déclaration environnementale, voire un permis d'environnement, sera nécessaire.

Dois-je solliciter un permis particulier?

Ce qui vient d'être dit en quelques lignes vous a peut-être apporté des réponses quant à votre situation, mais la question qui se pose au final est toujours la même : Quid du besoin d'un permis ? Et là, nous dirons que les hypothèses sont multiples. Soit vous achetez un terrain nu… et vos activités entrent dans le champ d'application du permis d'environnement. Un permis unique devra alors être sollicité, il reprendra un volet urbanisme pour la partie construction et un volet environnement pour la partie activité. Une autre hypothèse concerne la reprise d'une activité existante. Dans ce cas, il vous appartient de vérifier si le vendeur dispose, ou pas, des documents requis, à savoir permis d'urbanisme pour ses bâtiments et dépôts principalement, et permis d'environnement si son activité en requiert un. Dans l'affirmative, positionnez-vous par rapport à l'existant : Allez-vous devoir agrandir les bâtiments ? Allez-vous exploiter les mêmes installations pour le même type d'activité ? Au niveau urbanisme, rappelez-vous que les biens couverts par permis le resteront. Au niveau environnement, si vous n'apportez pas de modification aux activités, le permis est cessible. Si, au contraire, vous modifiez les activités, un (nouveau) permis d'environnement devra peut-être s'envisager. Dernière hypothèse concernant votre implantation : Vous décidez de louer un bien pour y installer votre activité. Dans ce cas, le champ est a priori réduit au permis d'environnement. En tant qu'exploitant, vous êtes alors responsable de son obtention. ■

Ai-je besoin d'un permis d'environnement?
Question simple pour réponse complexe…
La thématique mérite beaucoup d'attention et, surtout, l'analyse de professionnel(le)s.
Nous sommes là pour vous aider, vous suivre et vous renseigner… Service environnement
Lorraine Bodeux : 061 29 30 66
Ariane Bouvy : 061 29 30 49
environnement@ccilb.be

ÇA Y EST, J'AI MON PERMIS…

Maintenant je me lance !

L'obtention du précieux sésame n'est comme en toute chose pas l'aboutissement de la procédure. Il faudra donc encore montrer un peu de patience. Vous devez d'abord prévenir l'administration du commencement de votre activité, mais également prendre connaissance du contenu de votre (vos) permis. Il y a évidemment des tenants et des aboutissants qui ne sont pas anodins. Certaines conditions urbanistiques et/ou d'exploitation peuvent même vous être imposées, ces dernières pouvant être générales (applicables à l'ensemble des établissements classés), sectorielles et intégrales (relatives à certains secteurs ou types d'activités), voire particulières (c'est-à-dire fondues dans votre permis). Rappelons encore que des obligations règlementaires périodiques devront également être respectées (contrôle des citernes à mazout-huiles, contrôle des compresseurs, registre des déchets, déclaration de déchets dangereux, registre de modifications…). Pensez-y… et, surtout, ne l'oubliez pas ! ■



L'aménagement et la décoration des chambres ont toujours une incidence sur la fréquentation et l'occupation des lieux.



DES INVESTISSEMENTS JUDICIEUX SONT TOUJOURS PAYANTS…

Cela se traduit quasi immédiatement par une hausse de la fréquentation!

La morosité qui entoure un secteur, une filière cache souvent des réalités très différentes et des disparités qui ne le sont pas moins. Parlant d'Horeca, qu'il s'agisse ici plus spécialement d'hôtels ou de restaurants, tout le monde s'accorde à dire que les résultats moyens engrangés sont le reflet de la toute bonne santé de quelques acteurs de poids, confrontée aux difficultés quotidiennes du plus grand nombre. Et la province de Luxembourg n'offre pas un autre visage, hélas. Analyse…

Si le Luxembourg belge reste, à l'instar de la Côte, parmi les destinations préférées des vacanciers à la recherche d'un havre de plaisir à quelques encablures de Bruxelles et des villes moyennes de Wallonie et de Flandre, Ardenne en tête, la lecture des chiffres de l'horeca sous la loupe donne une vision bien moins enchanteresse de l'activité moyenne de toute une profession. Il nous a paru utile, en tant qu'acteur-relais proche des entreprises du secteur, d'inviter les professionnels à une nécessaire conscientisation…

«Il faut toujours faire plus… avec moins!»

Les chiffres du secteur sont sans équivoque, bon nombre de professionnels de la filière tirent la langue. *«C'est dur…» «Les fins de mois sont souvent compliquées…» « Il faut toujours faire plus… avec moins !»*… À interroger les hôteliers, par exemple, sans même se pencher sur leurs chiffres, le constat est déjà sans appel. Il faut dire que la concurrence est multiple, toujours en leur défaveur d'ailleurs, certains acteurs entrant sans sourciller dans la danse, comme les gîtes et chambres d'hôtes, sans pour autant être soumis aux mêmes règles. Mais bon, c'est ainsi… Et puis, il y a l'étranger et ses prix défiant la concurrence, il y a le soleil, il y a le dépaysement d'hiver. Bref, il faut parfois se battre contre des montagnes pour réussir.

Des chiffres peu engageants

Savez-vous par exemple que si le ratio de solvabilité des hôtels en Belgique avoisine les 36 %, il n'est même pas de 17 % en Luxembourg belge? Cela vient du fait que la plupart de nos établissements n'a en général pas un chiffre d'affaires suffisant que pour couvrir à la fois ses coûts d'exploitation (achats de marchandises et charges fixes) et les charges d'amortissement (importantes) liées à l'immobilier. Ce qui génère in fine des pertes, reportées dans les comptes, qui viennent au fil des exercices «creuser» les fonds propres. Parlant du chiffre d'affaires maintenant, on remarque malheureusement que la tendance globale est plutôt mauvaise. Sa représentation médiane (c'est-à-dire exactement le chiffre que l'on retrouve au milieu de l'ensemble des CA étudiés, 50 % étant au-dessus et 50 % en-dessous) chute par exemple de 23 % entre 2008 et 2013. Malgré tout, le chiffre d'affaires moyen du secteur (CA total du secteur/par le nombre d'acteurs) connaît une chute plus contrôlée, quelques acteurs, plutôt bien positionnés, ayant quand même su répondre positivement à la demande d'une clientèle qui demeure.

Que faire?

Dans ces conditions, on peut évidemment choisir de baisser les bras et de fermer les volets. C'est le «*courage fuyons*» que chacun connaît. On peut aussi s'inspirer de ce que les locomotives du secteur ont mis en place pour entrevoir d'autres issues et opter - pourquoi pas? - pour un repositionnement, pour une nouvelle niche, voire tout simplement pour un coup de jeune à l'existant. Entre les deux, il y a le «simple» rafraîchissement des infrastructures qui donne déjà de bons résultats. Car personne n'a de droit sur l'air de Bouillon, l'histoire de Bastogne, la beauté de Durbuy ou le positionnement de Marche-en-Famenne. Et pourtant, d'aucuns tirent allégrement leur épingle du jeu quand d'autres peinent à imposer leur savoir-faire, leur différence, leur qualité. N'y a-t-il pas quelques raisons?

L'exemple venu d'ailleurs…

En vacances dans les Vosges, votre serviteur s'est récemment laissé séduire par une chambre d'hôtel banale, sans confort exagéré, mais répondant aux souhaits que l'on est en droit d'émettre pour un



budget donné. Un rapide coup d'œil sur un site de réservation bien connu a suffi à régler le problème. Qui, dans un second temps, a éveillé notre curiosité... Pourquoi telle chambre plutôt que telle autre légèrement plus abordable question prix ? Ben, pour les commodités, évidemment. Et il ne faut pas nécessairement se doter d'un sauna ou d'un spa pour remporter tous les suffrages (même si ça aide !). Ainsi, un revêtement de sol au goût du jour, un lit moderne et des tentures qui renvoient le côté design du moment offrent souvent un regain d'intérêt... qui paie. En y regardant de plus près, les investissements du bien auquel nous faisons référence n'étaient probablement pas si conséquents que ça, mais ils donnaient une impression de neuf, de frais, ni plus ni moins.

Investissez...

Bien sûr, ce n'est pas quand les rentrées sont moins bonnes que l'on consent avec entrain à des investissements... Et pourtant si! Notre analyse le prouve, à prix quasi identique, les établissements qui consacrent temps et argent à leur image et à leurs prestations récoltent dans la foulée des fruits qui viennent largement récompenser leur stratégie. En province de Luxembourg, sans trahir des secrets ou dévoiler des confidences, force est d'admettre que les établissements qui engrangent le plus de bénéfices sont aussi ceux qui ont investi le plus. C'est normal, nous direz-vous... Oui, sauf qu'avec des taux de fréquentation en baisse, si ceux-ci drainent davantage de clientèle, il en découle naturellement une érosion - parfois fatale ! - pour les autres.

Comment s'en sortir?

Il n'y a ni recette miracle, ni voie sans issue. Mais il y a quand même des pistes. Faites le tour de votre établissement et positionnez-vous comme le plus exigeant des clients pour savoir si vos prestations et vos infrastructures séduisent... ou non. Et n'hésitez pas à investir, même de petites sommes si vos finances ne permettent pas de grands travaux, car le client veut des surprises, du neuf, du coquet, quand ce n'est pas du cossu. Pareil pour votre communication: votre site est-il visible, mis à jour et valorisant. Souciez-vous aussi des avis qui pullulent sur la toile, ils peuvent être assassins et ruiner votre e-réputation. Quelques remarques postées après un séjour peuvent être dramatiques, on le sait.

Et rappelez-vous...

Rappelez-vous aussi que vos charges fixes coûtent le même prix que vos chambres soient affichées à 70 euros... ou à 250! Pareil pour votre personnel. N'oubliez pas non plus que le standing que vous offrez pour le logis a aussi des répercussions sur le bénéfice que vous irez chercher sur la table, le vacancier bas de gamme ne dépensant pas pour un repas ce que le vacancier haut de gamme est capable de sortir. Car au final, il est quand même regrettable que des hôteliers qui ont consacré leur vie à leur métier en soient réduits à diminuer leurs marges pour maintenir le bateau à flots. Il en ressort que tout n'est pas perdu, ni noir. Un œil extérieur, capable d'analyser les chiffres et de donner des conseils de bon aloi, est en tout cas toujours le bienvenu, ce que le Comptoir hôtelier fait sans que cela vous coûte. Levez, bon sang, le nez du guidon pour analyser ce que les «locomotives» du secteur ont mis en place pour être en tête du peloton. ■

En collaboration avec Benoît Lescrenier et Yannick Noiret

Plus d'infos : Comptoir hôtelier du Luxembourg belge
Grand Rue, 1 - B-6800 Libramont
Tél.: 061 29 30 55





MANIFESTATIONS BTOB…

Pour qui ? Et, surtout, pourquoi ?

La Louvière a récemment accueilli une *«Mission pour la croissance»*, un concept imaginé par le Vice-Président de la Commission Européenne, Antonio Tajani. L'occasion était belle pour nos entreprises de s'intéresser à cette manifestation à portée internationale, d'autant que le rendez-vous était assorti d'une manifestation BtoB, comme le réseau Entreprise Europe Network - dont votre Chambre de commerce fait partie - en propose très souvent.



Philippe Suinen, Administrateur Général de l'AWEX, Antonio Tajani, Vice-Président de la CE et Elio Di Rupo ont expliqué l'intérêt des Missions for Growth et leur satisfaction quant à l'édition wallonne, rassemblant plus de 300 entreprises



Près de 1000 rdv BtoB se sont tenus à La Louvière, le 18 février, entre 200 entreprises belges et 140 entreprises étrangères ou leurs représentants

Devant l'engouement suscité par cet événement d'envergure, quoiqu'un peu boudé par nos entreprises luxembourgeoises, peut-être il est vrai moins concernées par les thématiques du jour, nous nous sommes interrogés quant aux fameux BtoB dont on vous parle à longueur d'années. Est-ce juste là un phénomène de mode ? Est-ce clairement un outil réservé aux exportateurs confirmés ? Y va-t-on avec une réelle chance de trouver des partenaires ? Les réponses sont multiples, presqu'autant que les retombées tangibles... à moyen ou long terme. Tentative d'éclairage sur la question avec des entreprises de notre province qui ont déjà testé la formule.

Au commencement étaient les salons...

Pour reprendre les choses au début, notons déjà que les rendez-vous BtoB n'existent pas depuis la nuit des temps. À tel point que tout le monde n'en connaît pas nécessairement le paysage, les règles et les objectifs. Au commencement étaient donc les salons, ces «rassemblements» de professionnels. Ces salons ont toujours été - et restent - des outils incontournables pour les entreprises qui souhaitent se faire connaître, en Belgique comme à l'étranger. Et puis, au fil du temps, mais surtout ces quelques dernières années, des petits plus sont venus affiner les salons, parmi lesquels les manifestations BtoB. Pourquoi ? Tout simplement parce que ces outils permettent aux visiteurs comme aux exposants d'optimiser leur participation, en rendant notamment «certaines» une série d'entrevues parfois plus aléatoires quand on se contente d'attendre le chaland sur son stand. Autre avantage : l'événement BtoB permet à des visiteurs de se rencontrer entre eux, ce qui est plus compliqué sur un salon traditionnel. Ah, au fait, mais vous le savez sûrement, BtoB, veut dire business to business, soit... entre pros !

Comment ça marche ?

La plupart des rendez-vous BtoB sont gérés via des plates-formes en ligne où les entreprises sont invitées à s'inscrire. On y présente l'entreprise, par exemple ce qu'elle fait, ce qu'elle propose et/ou recherche en participant à la manifestation en question. Les inscriptions sont généralement validées par des partenaires, comme votre CCI, garantissant ainsi que les participants au BtoB sont sérieux et fiables. On le voit, le mécanisme est rôdé. Tant et si bien qu'il garantit à chaque

ILS ONT PARTICIPÉ AU BTOB DE LA LOUVIÈRE (ET PARFOIS À D'AUTRES!)...

Ils vous livrent leur témoignage



Eric Charlier et Renaud Brassart, N. Charlier : «La planification des rendez-vous permet de gagner un temps précieux par rapport à d'autres concepts. Il n'y a en outre pas de travail en amont concernant la gestion de l'agenda qui se fait automatiquement. Et on gagne encore du temps en analysant les profils des participants et en sélectionnant les plus pertinents avant la manifestation. Le temps limité octroyé pour chaque rendez-vous force des discussions constructives et précises. Mais on a aussi l'opportunité de revoir certaines personnes ou d'en rencontrer d'autres lors des pauses.»

François Ledent, Transport Pierret : «Ce type de manifestation concentre un nombre important de participants venus d'Europe et d'ailleurs, donc une belle opportunité de rencontrer un panel considérable de partenaires potentiels, même si c'est à nous de choisir les entreprises les plus intéressantes. Cela nous permet du coup d'accroître la visibilité de notre entreprise et de la faire connaître dans différents secteurs économiques.»



Xavier Maka, Pack2Win : «Il s'agit d'une opportunité unique de pouvoir rencontrer, dans un endroit confiné, tout en optimisant son temps de travail, un maximum de partenaires potentiels, tant en amont qu'en aval, voire des ressources pour développer son business. Les rencontres de 20' permettent un échange intensif» ■







Lors de la conférence du matin, le Ministre Marcourt a notamment rappelé que si la Wallonie connaissait des difficultés, elle avait aussi de nombreux atouts...

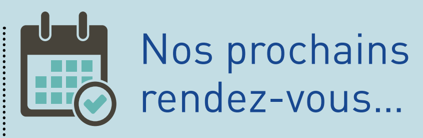
participant la transparence quant aux rendez-vous. Une fois inscrit, le participant peut ainsi voir qui a déjà validé son inscription (un moteur de recherches permet des sélections par pays, par secteur, par mot-clé...) et effectuer des sélections d'entreprises à rencontrer le jour J, sachant qu'on *«risque»* bien sûr aussi d'être choisi par d'autres. Et ça ne s'arrête pas là. Généralement, un jour ou deux avant la manifestation, chacun reçoit son planning personnalisé qui lui permet, pour chaque tranche-horaire, de savoir où il doit se rendre (table/lieu) et qui il va rencontrer.

Je vends... ou je cherche plutôt un partenaire ?

À la lecture de ce qui précède, il ne fait plus de doute que les rencontres BtoB ont un intérêt indéniable. Sauf qu'il ne s'agit aucunement de rendez-vous commerciaux centrés sur la vente. On peut y faire des affaires commerciales, même en one shot, mais ce n'est pas une obligation. Nous insistons par exemple couramment à la Chambre quant à l'opportunité de ce genre d'outils pour faire de la prospection tous azimuts, d'y nouer des partenariats, de sonder le marché... Les manifestations BtoB n'ont donc pas pour seul objectif de vous permettre de vendre vos produits. Et même si l'on y trouve des distributeurs et autres grossistes, qui peuvent précisément vendre des produits et/ou services pour votre compte dans tel ou tel pays, tout l'intérêt du système n'est pas (seulement) là. Les BtoB, c'est aussi la porte ouverte vers le partenariat. Y avez-vous déjà songé ? Quand on est une petite entreprise, on n'a pas nécessairement la capacité, ou l'envie, de se déployer à l'étranger en deux temps trois mouvements. Par contre, vos produits/services peuvent peut-être compléter la gamme d'un partenaire étranger dans son pays, et vice-versa ! C'est une des options choisies, avec succès, par une PME locale. Impribeau (Sainte-Ode) a en effet profité d'un BtoB, qui plus est organisé avec notre concours, pour conclure un partenariat avec une entreprise de Poitiers (France). C'était lors d'une édition de Futurallia. Interrogé sur l'intérêt d'une telle rencontre, Yannick Laforge, Coordinateur auprès de l'entreprise, s'est immédiatement illuminé à l'énoncé du BtoB en question. *«Nous sommes une imprimerie offset et Via-MG Productions, notre partenaire, une société de réalisation audiovisuelle, création graphique et multimédia. Nous avons donc des compétences différentes... mais complémentaires, qui nous permettent d'aborder des marchés ou des clients avec une palette de possibilités plus étoffée, ce qui est un atout dans un environnement de plus en plus concurrentiel. Fin février, nous avons par exemple obtenu un marché de réalisation de différentes brochures commerciales pour le numéro 2 français des fabricants de chargeurs pour tracteurs. Via-MG Productions va réaliser la conception, et nous l'impression. C'est simple et net... ».*

Outil à ne pas négliger...

On n'a bien sûr pas dit qu'il fallait laisser tomber les salons. Ni que le BtoB était la panacée. Mais vous l'aurez compris au travers de notre discours, ce genre de manifestations se révèle être un outil indéniablement utile aux entreprises qui veulent passer les frontières, qu'on vise les pays limitrophes ou la grande exportation. Rappelez-vous en outre qu'un tel exercice, à un coût limité, ne génère qu'un investissement faible de votre temps. Bref, le BtoB devrait vous séduire... alors, essayez ! ■



Nos prochains rendez-vous...

- **22/05 :** Forum de l'international à la Chambre de commerce (voir ci-dessous)
- **4-5-6/06 :** Futurallia Rhônes-Alpes, forum international de rendez-vous BtoB, à Lyon (France)
- **18-19/06 :** GR Business Days, forum BtoB Grande Région, à Luxembourg (GDL) ■

L'EXPORT EST À PORTÉE DE MAINS...

Le 22 mai, faites-nous plaisir, sortez de chez vous...



Oui, sortez de chez vous... pour aller loin, depuis Libramont! L'export, dites-nous, au fait, ça vous intéresse... ou pas? Si la réponse est oui, faites-nous donc confiance et venez à la Chambre de commerce, le 22 mai prochain, vous ne serez pas déçu par le programme que nous vous concoctons à la fois pratico-pratique, plein d'infos, professionnel, concis, avec des invités prestigieux et des experts compétents.

On a toujours besoin d'un coup de pouce

Qu'on se le dise, nous allons tout faire comme si vous aviez besoin (envie) d'aide. Avouez que ça sert toujours, que vous soyez exportateur en devenir ou confirmé. Oui, on a toujours besoin d'un coup de pouce, de bons conseils, d'aides... y compris financières. Seulement voilà, faire le tour des organismes à même de vous aider peut prendre du temps, sachant qu'ils sont rarement situés près de chez vous. La Chambre de commerce les fait donc venir, pour vous, en Centre-Ardenne, à Libramont. Envie de croiser des conseillers de l'Awex, des assureurs-crédits, la banque, la douane, l'AWT, Picarré...? Le rendez-vous est pris, à la Chambre de commerce, pour une journée à la fois utile et rassembleuse. Rappelons également que nous avons prévu, au programme, un exposé de Philippe Suinen, Administrateur général de l'Agence wallonne à l'Exportation, ainsi que le témoignage d'entreprises de la province déjà actives sur les marchés internationaux. On vous le concède, c'est bel et bien un rendez-vous à ne pas manquer! ■

Inscriptions : www.ccilb.be rubrique agenda ou stephanie.wanlin@ccilb.be 061 29 30 43.







«Saveurs de chez nous», voilà un titre alléchant, tout comme l'est le contenu du support auquel nous nous référons...

En fait, il s'agit d'une plaquette qui vient d'être éditée à l'initiative du Département de l'Economie rurale, avec l'aide de la Fédération touristique du Luxembourg belge. Présentation.





Le Luxembourg belge se met à table
Et le fait savoir...

Le Luxembourg belge, des terroirs et des hommes

Si l'on nous envie nos paysages et notre nature préservée, il ne faudrait pas passer sous silence l'extraordinaire foisonnement de produits de bouche «made in Luxembourg». Combien sont-ils, ces producteurs qui mettent tout leur savoir-faire et toute leur créativité au service de produits plus alléchants les uns que les autres ?

Eleveurs de bovins, de volailles, bouchers, charcutiers, chocolatiers, fromagers, brasseurs et même viticulteurs, la verte province n'a pas à rougir de cette palette gourmande et variée. C'est ce qu'a voulu mettre en exergue René Collin, au travers d'une brochure que l'on lit comme l'on dégusterait un succulent repas basé sur nos productions régionales.

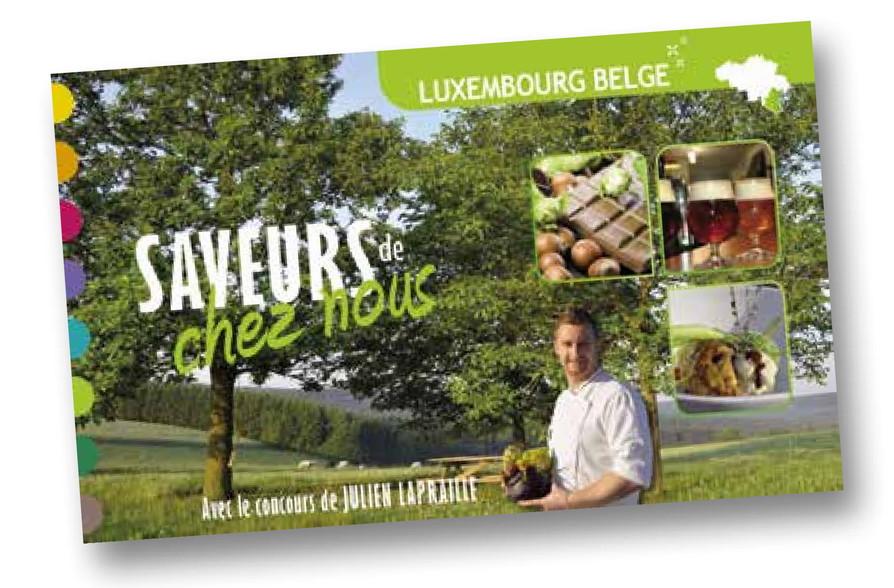
De l'apéritif au dessert et du plat au fromage, «Saveurs de chez nous» déroule la nappe d'une table bien garnie et savoureuse.

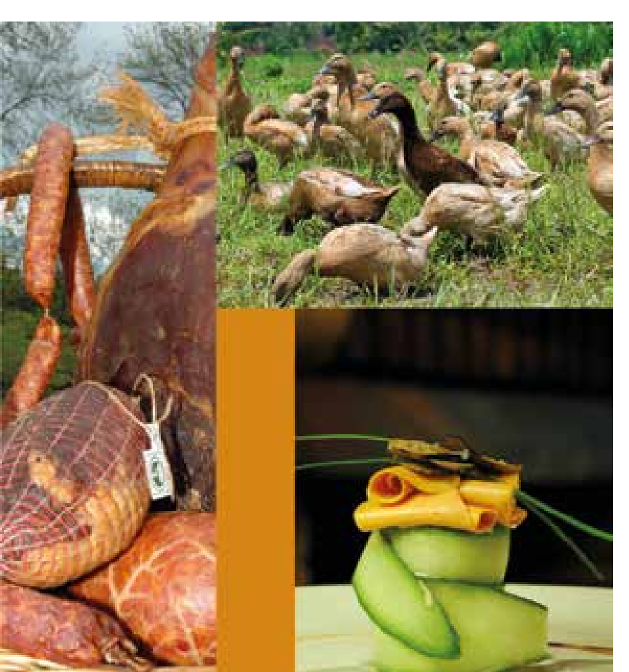
Des recettes pour apprécier mieux encore...

Il fallait un fil rouge, une sorte d'ambassadeur qui guide le lecteur à travers tous les ingrédients d'un repas réussi. Julien Lapraille (Jul'cuistot) s'est prêté au jeu. Il propose de revisiter notre patrimoine gustatif à travers une quinzaine de recettes, que tout un chacun est à même de reproduire pour son bonheur et celui de ses invités.

Entrées, viandes, volailles, fromages, desserts, rien n'échappe à la curiosité et à la créativité du chef de Marbehan. *«Rien ne m'intéresse autant que de découvrir tous ces produits et de les mettre en valeur à travers une cuisine simple, fraîche et riche en saveurs de terroirs. La cuisine moléculaire? Très peu pour moi»*, ajoute-t-il.

Et de souligner le succès grandissant des produits du circuit court: certains producteurs sont victimes de leur succès et ont toutes les difficultés du monde à répondre à une demande qui croît sans cesse. La malbouffe n'a pas sa place en Luxembourg belge! C'est en tout cas ce que laissent penser les restaurateurs de la province qui font de plus en plus appel aux producteurs locaux quant à leurs matières premières. Et c'est tant mieux pour tous.





LA PLATE DE FLORENVILLE...

Bientôt l'Indication Géographique Protégée

C'est à Chassepierre (Florenville) qu'a eu lieu la présentation de la brochure «Saveurs de chez nous», dont nous venons largement de parler. Qu'on se le dise, ce n'est pas par hasard si cette rencontre a eu lieu là-bas, chez Pierre Emond pour être précis...



Une vitrine pour les producteurs

Il était matériellement impossible de dresser une liste complète de tous les producteurs luxembourgeois, d'autant que de nombreuses petites entreprises voient régulièrement le jour dans ce secteur. Il était donc plus sage de donner accès à des bases de données tenues à jour en permanence. Les voici :

- http: //www.luxembourg-tourisme.be/fr/gastronomie/bouche/
- http://terroirlux.be/ (qui subit actuellement une cure de jouvence pour être parfaitement opérationnel en mai prochain).
- http://www.accueilchampetre.be/fr/

Intéressé à recevoir cette brochure appétissante? Elle est disponible dans les Maisons du Tourisme de la province, auprès de la FTLB ou, sur simple demande à Cindy Lambermont, au Département d'Economie rurale de la Province : c.lambermont@province.luxembourg.be.

Il est également possible de la télécharger :

- www.luxembourg-tourisme.be/fr/publication/brochures/brochen-ligne
- www.province.luxembourg.be/fr/publications

Pierre Emond et ses filles et fils sont la troisième génération de producteurs de la fameuse «Plate de Florenville», une pomme de terre liée au terroir gaumais, qui s'étend de Muno à Saint-Léger. Liée surtout au sol sableux ou limono-sableux à drainage naturel excessif ou légèrement excessif ou sablo-limoneux à drainage naturel typique à cette région. C'est là que les tubercules trouvent leur aire idéale de croissance.

Une culture de tradition...

Et croyez-nous, chez Emond, on en connaît un brin en matière de culture de la pomme de terre. C'est, en ce qui les concerne, un marché annuel de plus ou moins 4.000 tonnes de tubercules, semences et pommes de terre de consommation. L'entreprise cultive une quinzaine de variétés dans les environs immédiats de Chassepierre.

Usage et défense de La Plate de Florenville

Porteurs du projet au travers de l'asbl «Association pour l'Usage et la Défense de la Plate de Florenville», la famille Emond et les autres producteurs ont élaboré le dossier et le cahier des charges depuis plusieurs années et suivi toute son évolution depuis les analyses de sols jusqu'aux derniers développements du dossier, qui a réussi son examen de passage auprès de la Région wallonne, et qui se trouve maintenant dans les mains des instances européennes concernées.

Bientôt l'IGP

Bonne nouvelle, l'octroi officiel de l'Indication Géographique Protégée (IGP), dont bénéficient déjà le jambon d'Ardenne et le pâté gaumais, devrait sans doute se faire dans les mois qui viennent, vraisemblablement avant la Foire agricole de Libramont. Suivront, on l'espère, d'autres IGP, comme le saucisson d'Ardenne puis, plus tard, le saucisson gaumais. Nul doute que cette reconnaissance de qualité différenciée aura des conséquences plus que positives pour notre secteur agroalimentaire aussi bien en termes de chiffres que d'un point de vue de la visibilité et de l'image pour notre province. ■





MOTIVATION DU LICENCIEMENT

Du neuf…

La convention collective de travail (CCT) n° 109, qui porte, rappelons-le, sur la motivation du licenciement, est officiellement d'application depuis le 1er avril. Petite analyse…

Conclue entre les partenaires sociaux, le 12 février dernier, cette convention prévoit que tout travailleur, sans référence au statut qui est le sien, a désormais le droit de connaître les motifs qui ont engendré son licenciement. L'accord conclu prévoit, on s'en doute, une juste indemnisation en cas de licenciement non justifié et/ou déraisonnable.

Le droit de savoir

De tout ceci, il découle qu'un travailleur licencié a dorénavant le droit d'être informé, par son employeur, des motifs concrets qui ont conduit à son licenciement. Il va sans dire que ces nouvelles dispositions s'appliquent aux travailleurs engagés dans les liens d'un contrat de travail ainsi qu'aux employeurs qui les occupent, à l'exclusion d'une série de cas, notamment en cas de licenciement durant les 6 premiers mois d'occupation, pour motif grave, en vue du chômage avec complément d'entreprise, en vue de la pension légale, en raison de la cessation définitive d'activité ou de la fermeture de l'outil, en cas de licenciement collectif…

Il y a une procédure dans le chef du travailleur…

La motivation du licenciement pourra donc désormais toujours être communiquée, le travailleur devra cependant introduire une demande en bonne et due forme, par lettre recommandée, à son employeur, le tout endéans des délais précis fixés (2 mois après que le travail ait pris fin si le contrat se clôt avec une indemnité de rupture et 6 mois après notification du préavis, sans dépasser 2 mois à nouveau après la fin du contrat, si la prestation du préavis est exigée)…

… comme dans celui de l'employeur

De son côté, l'employeur veillera à communiquer au travailleur, également par lettre recommandée, l'ensemble des éléments portant sur le licenciement. Son obligation relève en fait de porter à la connaissance du travailleur licencié les motifs concrets qui ont conduit à son licenciement. Pour ce faire, l'employeur dispose lui aussi de 2 mois, à dater de la réception de la lettre recommandée du travailleur. Précisons que ces données temporelles ne valent que dans l'hypothèse où l'employeur n'a pas déjà communiqué, de sa propre initiative, le dossier complet de motivation en question.

Des sanctions sont prévues…

En cas de non-respect de la procédure, une amende civile forfaitaire (2 semaines de rémunération) pourra être infligée à l'employeur, une amende bien entendu cumulable avec d'autres indemnités éventuellement imputables à l'employeur en cas de licenciement jugé déraisonnable. ■

Licenciement déraisonnable

Gare aux abus…

En marge du principe de motivation du licenciement, la convention collective de travail 109 définit une autre notion que l'on rencontre parfois : le licenciement manifestement déraisonnable. En l'espèce, il s'agit du licenciement d'un travailleur engagé sous contrat à durée indéterminée qui se base sur des motifs qui n'ont aucun lien avec l'aptitude ou la conduite du travailleur ou qui ne sont pas fondés sur les nécessités du fonctionnement de l'entreprise, de l'établissement ou du service et qui n'aurait jamais été décidé par un employeur normal et raisonnable. Bref, le licenciement survient pour des raisons qui échappent au bon sens et à la logique. Soulignons qu'ici encore l'employeur est redevable d'une indemnité (minimum 3 semaines de rémunération pour maximum 17 semaines).

STATUT SOCIAL DES TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS

Nouvelles dispositions votées en commission parlementaire

Fin février, la Commission Economie de la Chambre des Représentants a approuvé un nouveau projet de loi porteur pour le statut social des indépendants, il recouvre une série de dispositions utiles en matière de sécurité sociale. Deux thématiques sont au cœur de la question. Explications…

La présomption d'assujettissement des mandataires des sociétés

Une personne résidant à l'étranger, nommée comme mandataire au sein d'une société belge, était jusqu'ici considérée de facto comme un travailleur indépendant en Belgique, et donc assujetti d'office aux cotisations sociales. Contrairement à un mandataire résidant en Belgique qui, lui, pouvait prouver l'absence d'activité professionnelle, notamment en cas de totale gratuité du mandat. Conformément à un arrêt de la Cour de Justice de l'Union européenne, la loi prévoira désormais que tout mandataire de société est présumé, sauf preuves contraires, exercer une activité professionnelle d'indépendant. On met ainsi fin à la discrimination qui existait encore entre les résidents et non-résidents.

Réforme du calcul des cotisations sociales

Deux améliorations sont apportées au nouveau mode de calcul des cotisations qui entrera en vigueur au 1er janvier 2015. D'une part, les pensionnés qui continuent à travailler dans la limite légale de revenus seront admis à payer des cotisations sociales provisoires réduites, calculées sur la base du montant de cette limite. D'autre part, en ce qui concerne la mesure d'exception prévoyant la non régularisation des dernières cotisations au moment du départ à la pension, la loi est adaptée pour assurer un même traitement de tous les indépendants, quel que soit le moment où ils demandent le bénéfice de cette mesure: la neutralisation portera sur les cotisations non encore régularisées à la date de la prise de la pension. ■

A JAGUAR
FOR THE PRICE OF A CAR.

JAGUAR XF SPORTBRAKE
A PARTIR DE 529 €* HTVA PAR MOIS EN LEASING

3 Garantie ANS Kilométrage ILLIMITÉ

Une Jaguar XF Sportbrake 2.2D 163 ch (CO_2 129 g/km) richement équipée avec boîte de vitesses électronique à huit rapports, phares bi-Xenon, jantes en alliage 17", sièges en Suède/cuir, suspension pneumatique arrière à correcteur d'assiette… temporairement à partir de 529 € HTVA par mois en leasing : le luxe absolu à portée de main.

Découvrez toutes nos conditions spéciales sur
JAGUAR.BE



JAGUAR THIRY

Route de Gérasa 9 – 6720 Habay-La-Neuve – T. +32 (0)63 42 22 38 – www.jaguarthiry.be

4,9 L/100KM. CO2 : 129 G/KM.

Modèle illustré avec équipement en option. Information environnementale (AR 19/03/04) : www.jaguar.be. Donnons priorité à la sécurité.
***Prix HTVA au 18/12/2013. Renting financier promotionnel avec option d'achat 16% sur une durée de 60 mois**. Valable uniquement à des fins professionnelles. Exemple basé sur une Jaguar XF Sportbrake 2.2D à 45.900 € TVAc. Prix net du véhicule 35.279 € HTVA, remise fleet déduite. Sous réserve d'acceptation du dossier par ES Finance SA, société de leasing, Chaussée de Gand 1440 – 1082 Bruxelles. Ces conditions peuvent être adaptées en fonction des taux du marché.



MATERNITÉ DES TRAVAILLEUSES INDÉPENDANTES…

Dispositions plus souples…

Un projet important a récemment été approuvé par le Conseil des Ministres, il concerne l'aide à la maternité pour les travailleuses indépendantes. On y prône l'évolution des dispositions relatives aux aides accordées…



Dans le cadre du Plan «Famille», mis en œuvre, rappelons-le, sous la houlette de la Ministre des Classes moyennes, des PME, des Indépendants et de l'Agriculture, les travailleuses indépendantes bénéficient actuellement d'un congé de maternité de 8 semaines. Ce congé, plus court mais plus flexible que dans le régime des salariés, est complété par une mesure d'aide à la maternité sous la forme de 105 titres-services. La combinaison de ces deux mesures offre de facto à la travailleuse indépendante, et c'est un grand progrès de ces dernières années, la flexibilité que suppose son activité professionnelle.

Equité!

Remarquons toutefois, et c'est un réel problème d'équité, que les conditions pour pouvoir ouvrir le droit aux 105 titres-services dont nous venons de parler ne sont actuellement pas les mêmes que celles qui prévalent en matière - et droit - de congé de maternité. Cela engendre des situations très disparates, et/ou délicates, où la mère ne bénéficie que du congé de maternité, sans se voir octroyer les titres-services. Le présent projet vise à corriger cette situation.

Assouplissement des conditions

Précisons d'emblée que deux conditions importantes pour pouvoir bénéficier des titres-services sont supprimées…

- **La mère indépendante ne doit plus être affiliée pendant au moins deux trimestres et avoir payé les cotisations sociales concernées.**
- **La reprise obligatoire de l'activité indépendante est remplacée par la condition d'exercer une activité professionnelle à titre principal dans n'importe quel secteur.**

Donc…

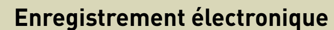
Ainsi, une mère indépendante qui commence une activité indépendante peu avant l'accouchement pourra désormais bénéficier des 105 titres-services, en complément de son congé de maternité. Cette correction répond notamment à une demande du Conseil de l'Egalité des Chances entre Hommes et Femmes. De même qu'une mère indépendante qui cesse son activité indépendante au moment de l'accouchement, pour passer sous statut salarié, pourra, après son congé de maternité de 8 semaines, bénéficier des 105 titres-services. ■

ENREGISTREMENT ÉLECTRONIQUE DES PRÉSENCES CHANTIERS TEMPORAIRES OU MOBILES

Une obligation au 1er avril au-delà de 800.000 euros…

La lutte contre le travail au noir s'intensifie… Désormais, tous les travailleurs présents sur un chantier temporaire ou mobile devront quotidiennement s'enregistrer via un badge d'identification… L'obligation à laquelle nous nous référons a pris cours le 1er avril, elle concerne les travaux immobiliers dépassant 800.000 euros et vaut tant pour les entrepreneurs que pour les sous-traitants. L'enregistrement exigé se fera sur chantier, au moyen d'un système électronique d'enregistrement des présences, ou via une méthode d'enregistrement automatique alternative. Explications.





Enregistrement électronique

L'appareil d'enregistrement permet de transmettre des données en ligne, soit via des techniques informatiques, soit via la téléphonie mobile. L'ONSS met, pour ce faire, différentes applications interactives en place, elles fonctionnent avec la carte d'identité (électronique), la carte de séjour ou n'importe quel autre document délivré par les autorités qui est accepté par l'ONSS. L'enregistrement peut se faire, selon les desiderata, au préalable pour un ou plusieurs jours. Le contenu portant sur le numéro de registre national, ou le numéro d'accusé de réception L1 (Limosa) pour les étrangers, le numéro d'entreprise, le numéro d'identification déclaration de chantier, le moment de l'enregistrement.

Système alternatif

Une méthode d'enregistrement automatique alternative, qui permet un enregistrement à distance ou un enregistrement préalable, via l'interface mise à disposition par l'ONSS, fait aussi partie des possibilités d'enregistrement. Elle peut être utilisée au préalable pour maximum 31 jours calendriers (notons que cette déclaration peut être annulée jusqu'à la fin de la journée à laquelle elle se rapporte).

Qui gère?

Le recours à ce système devrait permettre d'exercer un meilleur contrôle sur les flux de main-d'œuvre sur les gros chantiers, l'ONSS gèrera en tout cas la banque de données vers laquelle les informations seront dorénavant envoyées. Restera donc aux services d'inspection de l'ONSS, ainsi qu'à ceux du Contrôle des lois sociales et du bien-être au travail, de s'assurer que tout est en ordre.

Quid du patron?

L'obligation qui incombe aux entreprises les obligera donc à assurer un



sérieux suivi administratif. Tout employeur, entrepreneur, sous-traitant ou maître d'œuvre chargé de l'exécution devant informer son cocontractant par contrat, de l'obligation d'enregistrement et des moyens choisis pour le faire. Il lui reviendra donc de s'assurer que le maître d'ouvrage, le maître d'œuvre chargé de la conception ou du contrôle de l'exécution et le coordinateur de sécurité disposent d'un moyen d'enregistrement. Dans le cas contraire, c'est à lui que revient l'obligation de fournir toute autre méthode alternative. La personne responsable, qui risque même des sanctions en cas de non-respect, doit pouvoir consulter les données de toutes les personnes enregistrées sur le chantier. L'ONSS prévoira une application de consultation à cette fin. Chaque employeur pourra ainsi consulter les données sociales de ses propres travailleurs présents sur le chantier. Précisons encore que le respect de cette obligation pour les intérimaires incombe à l'utilisateur et non à l'agence d'intérim.

Sanctions

Au 1er octobre prochain, soit dans six mois, le système jusqu'alors à l'essai produira ses premières déconvenues puisque des sanctions tomberont pour les contrevenants à la réglementation. Le travailleur qui se présentera sur un chantier temporaire ou mobile sans s'enregistrer - une obligation quotidienne, rappelons-le - risquera de se voir infliger une sanction de niveau 1 (60 à 600 euros). De son côté, le maître d'œuvre chargé de l'exécution, l'entrepreneur, le sous-traitant ou l'employeur qui ne respectera pas les dispositions pourra se voir infliger une sanction de niveau 3 (300 à 3.000 euros), aggravée en cas d'ennuis de santé ou si un accident du travail venait à se produire (infraction de niveau 4). ■

OFFRE D'EMPLOI

Recherche Géomètre (M/F)

Profil : Bonne connaissance Autocad obligatoire. Maîtrise du français, du luxembourgeois et/ou de l'allemand. Fiabilité et flexibilité. Capacité de travail en équipe.

Contact : Luxplan sa, Mme Véronique Faber, B.P. 108, L-8303 Capellen veronique.faber@luxplan.lu

PRÉCOMPTE PROFESSIONNEL

Bonus à l'emploi fiscal renforcé au 1er avril

Les travailleurs à bas revenus, ainsi que certains travailleurs victimes d'une restructuration chez un autre employeur, ont droit à une réduction des cotisations personnelles de sécurité sociale via le bonus à l'emploi. Ces travailleurs ont en outre droit à une réduction d'impôt égale à 8,95 % du bonus à l'emploi réellement accordé, avec un maximum de 130 euros par an. La loi-programme du 26 décembre 2013 porte cette réduction d'impôt à 14,40 % du bonus à l'emploi réellement accordé. Cette modification entrera en vigueur au 1er avril 2014, l'idée est de maintenir coûte-que-coûte le pouvoir d'achat des travailleurs concernés. Le montant maximum de cette réduction est de 200 euros pour l'année de revenus 2014. Notons que cette réduction d'impôt est également prise en compte pour le calcul du précompte professionnel des travailleurs concernés dès le 1er avril, selon le même pourcentage que celui appliqué au bonus d'emploi réellement accordé (14,40 %), sans toutefois se voir appliquer le plafond de 200 euros. ■

JEUNES CHÔMEURS

Encore du neuf pour l'Activa...

Ce plan, on vous en a déjà parlé à plusieurs reprises, encore notamment dans le numéro de juin 2013 (EA 151), précisant les montants et âges alors déjà revus par la mesure...

Depuis le 1er janvier, il y a encore du neuf, le Plan Activa touche désormais une nouvelle catégorie de travailleurs: les demandeurs d'emploi de moins de 30 ans inscrits depuis au moins 6 mois n'ayant ni diplôme, ni certificat de l'enseignement secondaire supérieur.

Les modalités

Pour info, les avantages liés à l'engagement de cette catégorie de travailleurs ne changent pas, à savoir 1.500 euros pendant 12 trimestres + une allocation de 500 euros par mois pendant 36 mois pour un chômeur complet indemnisé. Des modalités particulières de ces montants sont d'application pour les travailleurs à temps partiel et les travailleurs à temps plein n'ayant pas de prestations complètes sur le trimestre. Des formalités (notamment l'obtention d'une carte de travail) doivent également être respectées. Précisons, enfin, que la reconnaissance de cette nouvelle catégorie de travailleurs dans le cadre du Plan Activa coïncide avec la suppression de celle créée l'été dernier (travailleurs de - de 27 ans, ndlr). ■

FRONTALIERS FRANÇAIS

Obligations pour le 31 mars 2014

Si vous avez occupé des travailleurs frontaliers français au cours de l'exercice 2013, vous êtes tenu de renvoyer les documents relatifs à leurs revenus pour l'année concernée à l'Administration fiscale belge (Centre de documentation - précompte professionnel) pour le 31 mars au plus tard.

Pensez-y...

L'accord qui existe au sujet des frontaliers français exige, vous le savez, qu'une série de documents soient renvoyés chaque année à l'administration, une tâche qui incombe à tout employeur ayant eu recours à cette main-d'œuvre, il s'agit plus particulièrement du formulaire 276 Front/Grens (ou 276 Front/ Grens S pour les travailleurs saisonniers) dûment complété, du (ou des) document(s) remis par le travailleur attestant de son occupation effective, du logement dans la zone frontalière française durant l'année 2013 et d'une attestation confirmant expressément que le travailleur n'a pas exercé son activité hors zone frontalière plus de 30 jours (à éventuellement proratiser en cas d'engagement ou de départ en cours d'année) (ou 15 % des jours prestés pour les travailleurs saisonniers) durant l'année 2013 sous réserve des exceptions expressément prévues (force majeure, visites médicales, CPPT, formation professionnelle de moins de 5 jours, transit occasionnel autorisé...). On y ajoutera la liste des jours précis durant lesquels le travailleur est sorti de la zone frontalière belge dans l'exercice de son activité durant l'année 2013 (y compris le lieu ou le trajet donnant lieu à la sortie de zone) et la liste des travailleurs qui revendiquent un régime frontalier et pour lesquels ce régime a été appliqué pour la 1re fois en 2013. ■



MARCHÉS PUBLICS WALLONS

Clauses sociales, environnementales et éthiques

La Wallonie soutient autant que faire se peut les politiques d'achats durables. Le Gouvernement wallon a d'ailleurs décidé d'imposer des clauses précises, non seulement sociales comme nous vous en avons déjà parlé en ces pages, mais aussi éthiques et environnementales. Elles prévalent évidemment, et d'abord, s'agissant de MP de travaux, de fournitures et de services à l'attention des pouvoirs adjudicateurs wallons.

Une «boîte à outils» est, faut-il le rappeler, à votre disposition sur le portail des marchés publics de la Région wallonne et de la Fédération Wallonie-Bruxelles. Elle contient une série de ressources pour vous aider à intégrer des clauses environnementales, sociales et éthiques dans vos propres cahiers des charges. Pourquoi? Comment? Les réponses tombent sous le sens, non?

Des objectifs évidents...

On l'aura compris, même sans l'écrire, il s'agit ni plus ni moins que de réduire l'impact environnemental négatif des activités des services publics, en favorisant si possible la formation et l'insertion de demandeurs d'emplois, les emplois décents et l'inclusion sociale, tout cela en acceptant l'idée d'améliorer les conditions de travail dans les pays émergents, ou en développement, où sont fabriqués une série de produits que nous consommons. En filigrane, on se propose aussi d'encourager la recherche et l'innovation en matière de produits plus respectueux de l'environnement, voire encore de réaliser des économies sur le long terme en diminuant le coût de fonctionnement sur toute la durée de vie du produit ou de l'ouvrage.

Implication des pouvoirs publics

En tant qu'acteur économique majeur en Wallonie, les entités publiques doivent servir de modèles et peuvent jouer un rôle de levier pour faire évoluer les modes de production. En insérant ces clauses dans les cahiers des charges qui s'y prêtent, vous participerez aux engagements pris par les Gouvernements de la Région wallonne et de la Fédération Wallonie-Bruxelles, notamment dans leur Plan Marshall 2.Vert. En pratique, les entrepreneurs que vous êtes trouveront sur la fameuse «boîte à outils» disponible sur le Portail de la Wallonie l'essentiel des ressources nécessaires pour les aider à formuler des clauses environnementales, sociales ou éthiques lors de la rédaction d'un cahier des charges. S'y trouvent des ressources légales pertinentes, différents manuels et guides pratiques, des réponses aux questions fréquemment posées...

Des évolutions vont suivre...

Une note de cadrage juridique, validée par la Commission wallonne des marchés publics, est également disponible dans la rubrique «manuels». Elle décrit avec précision et clarté le cadre juridique dans lequel de telles clauses peuvent être insérées afin d'offrir un maximum de sécurité juridique aux acheteurs. Cette note de cadrage sera très prochainement adaptée à la nouvelle législation sur les marchés publics, en vigueur depuis le 1er juillet 2013. D'autres outils sont en cours d'élaboration par le Service Public de Wallonie et seront très prochainement disponibles sur ce site. ■

Faillites

Cette liste reprend les faillites publiées au moniteur belge entre le 1er février 2014 et le 7 mars 2014. Les informations sont classées par greffe du tribunal de commerce. Nous vous signalons le nom de l'entreprise, son statut juridique et la commune d'implantation de l'activité.

Faillites

Greffe Arlon

- ARC AUTO SPRL, Athus
- ASSURANCES FRONTALIERES SPRL, Aubange
- CAUDRON Thierry, Virton
- CITYNET SPRL, Arlon
- LE RIVAGE SPRL, Rouvroy (Dampicourt)
- MOTIV COMPUTERS SA, Arlon (Autelbas/Barnich)

Greffe Marche

- C.C.Y.H. SCS, Tenneville (Champlon)
- CROUGHS Mickaël, sous la dénomination « MCP », Vielsalm
- EOLE SPRL, Vielsalm (Bihain)
- EUROPEAN AQUATIC MANAGEMENT SPRL, Gouvy
- GARAGE E.M.G. SPRL, Durbuy (Barvaux-sur-Ourthe)
- GILLET André Joseph, Manhay (Dochamps)
- MARIMAN Patrick, Gouvy (Steinbach)
- METNIK Olivier, On
- NOEL Carine, Rendeux
- VERLAINE Kévin, sous la dénomination «Verlaine it», La Roche-en-Ardenne

Greffe Neufchâteau

- ALBERT André et Fils SPRL, Libin (Villance)
- ARNOULD Bernard, Libramont
- DI SANO SPRL, Bastogne
- FOURNY Renald, Libin
- MAGSPORTS SPRL, Libramont (Lamouline)
- OTJACQUES Jonathan, Libin (Ochamps)
- TOUTAUTO SPRL, Saint-Hubert
- TRANSPORTS HARDY Frédéric SPRL, Bastogne

Clôtures de faillites

Greffe Arlon

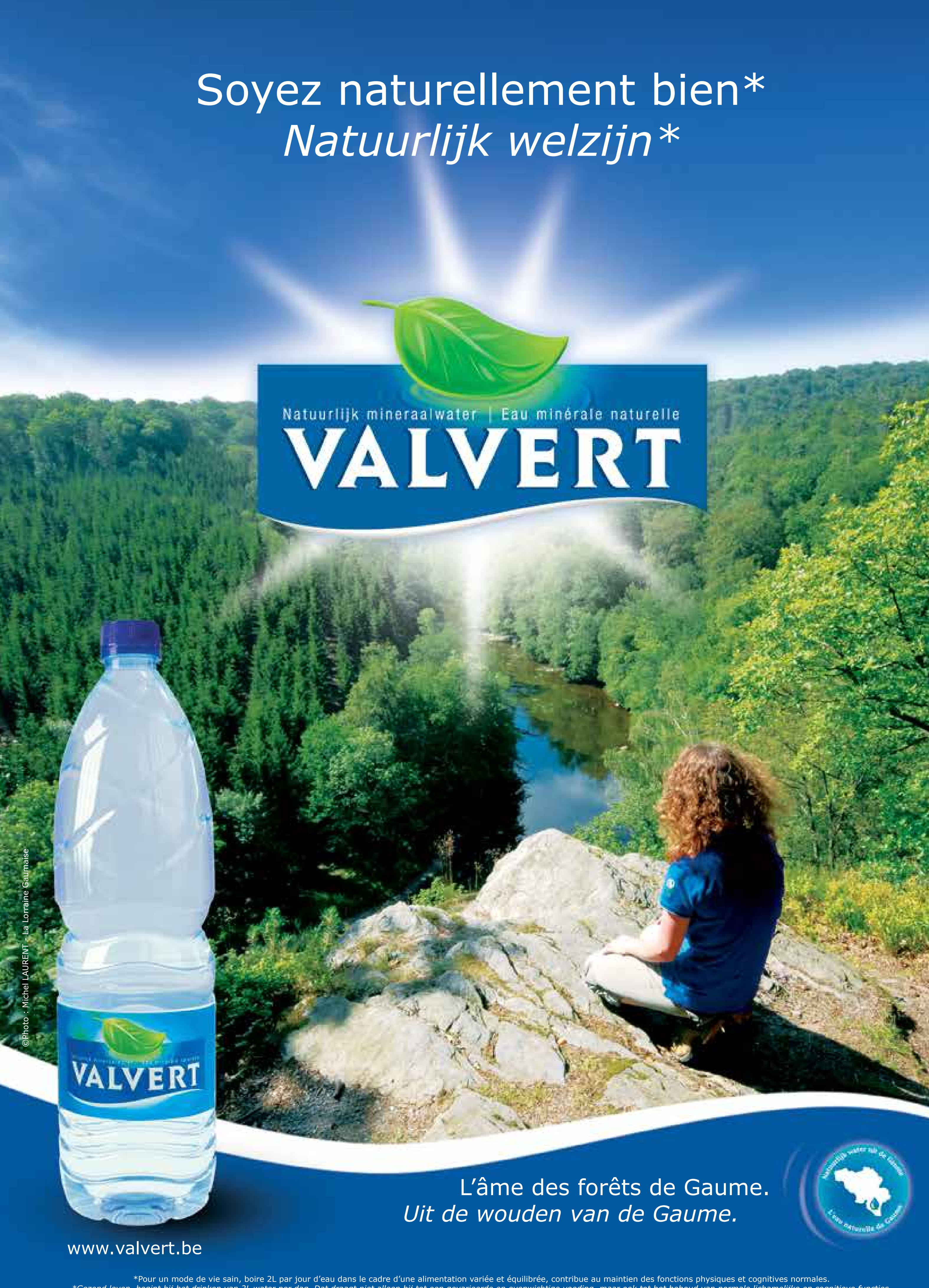
- ADAM Jean-Luc, Florenville
- BISSOT Jacques, Chiny
- CONFORT FENETRE ET MENUISERIE SPRL, Virton (Saint-Mard)
- FONGANG FONGANG Eric, Musson
- GONCALVES BIZARRO ESTEVES Paulo, Virton (Saint-Mard)
- GRAND GARAGE DU SUD SPRL, Messancy
- HOCQUET Catherine, Musson (Baranzy)
- MARTIN Noël, Habay (Houdemont)
- WALDBILLIG Marie-Anne, Aubange

Greffe Marche

- DA CONCEICAO CARDOSO Manuel, Durbuy (Bomal-sur-Ourthe)
- DENIS Nadia, Marche-en-Famenne,
- HOLLYWOOD PIZZA SPRL, Marche-en-Famenne

Greffe Neufchâteau

- BASTIN CONSTRUCTION SPRL, Léglise (Mellier)
- BAUDE, Mireille, Bertrix
- CHEZ SCOTY SPRL, Bastogne
- LAVACHERIE SPRL, Sainte-Ode (Lavacherie)
- MENUISERIE Gabriel MARTIN SPRL, Bastogne (Wardin)
- ROTH Georges, Bertrix
- TRANSPORTS MAHIN CLAUDY SPRL, Libin (Redu)



Soyez naturellement bien*
*Natuurlijk welzijn**
Natuurlijk mineraalwater | Eau minérale naturelle
VALVERT
VALVERT
©Photo : Michel LAURENT - La Lorraine Gaumaise
L'âme des forêts de Gaume.
Uit de wouden van de Gaume.
www.valvert.be
*Pour un mode de vie sain, boire 2L par jour d'eau dans le cadre d'une alimentation variée et équilibrée, contribue au maintien des fonctions physiques et cognitives normales.
**Gezond leven, begint bij het drinken van 2L water per dag. Dat draagt niet alleen bij tot een gevarieerde en evenwichtige voeding, maar ook tot het behoud van normale lichamelijke en cognitieve functies.*



Au fil du temps, bien des collègues se muent d'ailleurs en amis

Quand les grands de ce monde nous quittent, on ne tarit généralement pas d'éloges à leur égard. Qu'ils aient été bons ou pas importe peu, on leur trouve toujours quelques qualités pour s'associer à leur départ, fût-il inopiné.

Nous, dans les pages d'Entreprendre, nous nous faisons couramment l'écho de la disparition des patrons qui comptent ou qui nous étaient proches, leur consacrant quelques lignes en guise d'épitaphe en nos pages, pour témoigner de la sympathie que la Chambre avait pour eux…

Quand le commun des mortels s'en va, les amis, les proches et la famille s'associent évidemment pour lui rendre un dernier hommage. C'est bien la moindre des choses, et puis ça laisse une trace, comme pour préciser à qui en douterait que chaque vie est utile, que chaque histoire est importante.

Eh bien, cette fois, l'hommage en question ira à quelqu'un qui était si proche de la Chambre de commerce… qu'il en était l'une des forces vives, l'un des employés fidèles.

Joël Cornet nous a quittés ce mardi 18 mars, sans trop de bruit, sans crier gare… Il laissera un grand vide, notamment parce qu'on ne passe pas impunément une quinzaine d'années de sa vie quelque part sans y marquer les murs de son empreinte.

Vous qui ne l'avez pas nécessairement connu, ou pas assez intimement, vous vous dites peut-être avec étonnement : Mais qui était donc ce Joël Cornet ? Oui, au fond, qui était-il ? Ah, mon bon monsieur, mais je ne vais pas ici vous raconter son histoire, toute sa vie, depuis Bertrix, où il a grandi, jusqu'à Tenneville, où il s'était installé voilà quelques années, car ça c'était son jardin secret, son espace réservé. Et croyez-moi, en fier et bougon ardennais qu'il savait être, cette parcelle d'intimité était sacrée, fermée qu'elle était d'un gros cadenas surmonté d'un écriteau «Pas touche !»…

Je vais juste vous dire que Joël avait 55 ans. Et que ce n'est pas un âge pour mourir ! Ce n'est pas non plus un âge pour souffrir, me direz-vous avec raison, même s'il avait connu de nombreux soucis de santé ces dernières années. Ainsi va la vie, hélas, avec ses hauts et ses bas, ses joies et ses injustices.





Salut Jo, salut l'Ami...

Gestionnaire administratif et financier, GAF, comme le disait laconiquement sa signature, notre collègue était bien plus que ça aux yeux de la Chambre de commerce et de son personnel. A la fois comptable, informaticien, conseiller RH, gestionnaire du parc informatique et des infrastructures... il cumulait les casquettes autant que les fonctions, en toute discrétion mais avec un certain brio.

Nous pleurons donc aujourd'hui un collègue, un ami. Pas le gars qui vous ouvrait les bras dès la première rencontre, quoique, mais quelqu'un que l'on devait appréhender profondément pour découvrir toutes les facettes de sa riche personnalité. Et alors, une fois la glace rompue, il se faisait bavard, disert et même un brin taquin... parlant de choses qui l'intéressaient et ne ratant jamais l'occasion de faire part de ses avis qu'il avait très tranchés et toujours fort mûris.

Joël Cornet nous a quittés, nous nous associons à Carole, son épouse, à Alicia, sa belle-fille, à sa maman, à ses proches, autant de gens qui pleurent comme nous un homme que nous avons été heureux de connaître, ne serait-ce que quelques années. Il nous disait souvent «Tracaaasss pô, ça va aller...», quand on lui parlait d'un problème. Et quand on lui demandait le matin si ça allait, d'un ton rieur il répondait «Pourquoi t'es toubib ?» Ben non, mon brave Jo, j'suis pas toubib, hélas. J'aurais p't'être pu faire quelque chose pour toi si ça avait été le cas. Quant au fait de se tracasser, il est sûr que maintenant c'est trop tard, mais sache que ton départ laisse un vide à la Chambre qui nous tracasse autant qu'il nous attriste.

Allez, on te laisse partir, en espérant qu'Internet et Facebook - deux de tes passions - ont des ramifications là où tu es, pour que tu puisses encore t'inquiéter des problèmes de l'économie mondiale, de l'énergie, de la malbouffe ou de la politique internationale. Ton souvenir restera longtemps dans nos cœurs, témoins que nous sommes de la profonde gentillesse, de la compétence indéniable et du sens critique qui faisaient de toi un homme méritant les éloges que l'on réserve trop souvent aux seuls grands, aux people, aux connus.

Salut «Mon bon Jo», pour paraphraser la sacro-sainte expression qui était tienne pour manifester - t'adressant aux gens - ta surprise, ton étonnement ou ton embarras. ■

Valentin Tinclère

For pleasure... For business...

PHILIPPE DE BELGIQUE



Le 21 juillet 2013, presque 20 ans après que son père, Albert, soit monté sur le trône, la Belgique entière a accueilli Philippe, son nouveau souverain. Derrière l'engouement qui a marqué le sacre, beaucoup de Belges ont tout simplement découvert l'homme, longtemps resté dans l'ombre. Et à travers cet ouvrage qui balaie la vie de notre Roi, Philippe de Belgique, au service du pays depuis plus de vingt-cinq ans, c'est un éclairage complet qui est offert, montrant l'action d'un prince qui a patiemment – et docilement – rempli un rôle auquel son rang, sa naissance et sa famille le destinent depuis toujours. L'action de notre souverain, aujourd'hui mise en lumière sous les feux de l'actualité, a débuté bien tôt, au cours d'une formation stricte et poussée. A travers 160 pages richement illustrées, notamment par des photos inédites, on esquisse le portrait d'un homme à l'esprit ouvert, en lien direct avec la société. Tout cela est soyeux comme le papier de ce livre au format non conventionnel, avec également des citations du Roi Philippe lui-même, tirées d'entretiens, de notes personnelles ou de discours publics. ■

Editions Mardaga - 160 pages, 19,99 euros

LE GUIDE MICHELIN 2014



Le guide Michelin France - aussi appelé «petit guide rouge» - est une publication attendue, très attendue même... par les lecteurs comme par la profession. Il faut dire qu'on y trouve 8.850 adresses pour se faire plaisir! 4.400 restaurants ont été choisis pour l'excellence de leur cuisine. S'y trouvent les 650 Bib Gourmand où l'on se régale à moins de 31 euros, ainsi que 1.300 tables proposant un menu à moins de 20 euros. Mais ce qui fait la réputation du Michelin, ce sont surtout les tables étoilées, célèbres ou pas... encore, les adresses tendances, les tables du monde, les découvertes créatives... Dans les pages, les voyageurs trouveront également 4.450 hébergements choisis pour leur confort, de l'hôtel design au logis traditionnel, parmi lesquels près de 1.000 hôtels et maisons d'hôtes de charme, l'ensemble réparti aux quatre coins de la France, Monaco et Andorre compris. C'est vraiment le compagnon idéal, doté de cartes régionales, de plans d'une série de villes, le tout indexé avec méthode et parsemé de symboles utiles. L'édition 2014 compte en outre 490 nouvelles adresses. ■

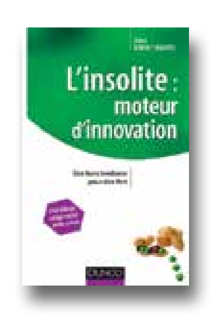
Editions Michelin - 2016 pages, 24 euros

DICTIONNAIRE DES ETATS-UNIS



Déjà envie de vacances? Les Etats-Unis vous attirent? Alors, autant faire une plongée guidée dans ce pays gigantesque dont les modes de vie ne nous sont pas si coutumiers que ça, mais que l'on croit sans doute connaître tant les médias nous ont abreuvé d'images, de musiques et de toutes sortes de choses venant de là-bas. Ce livre n'est pas à proprement parler un guide de voyage comme il y en a tant, c'est une plongée dans l'histoire et la culture de la première puissance mondiale, laquelle se découvre à travers des lieux, des gens, des événements. Les pages s'ouvrent par une série de questions qui posent les États-Unis une fois pour toutes, avant que l'histoire du pays ne positionne définitivement le sujet à travers des faits historiques qui expliquent le passé comme le présent, depuis l'arrivée du Mayflower jusqu'à l'élection d'Obama. Mais ce livre est aussi et avant tout, rappelons-le, un dictionnaire. Aucune surprise donc d'y trouver des tas de mots expliqués, depuis afro-américain jusqu'à Yellowstone, en plus de deux cents entrées, faisant découvrir à travers autant de définitions toute l'histoire, la culture et l'identité américaine. ■ Par Daniel Royot - Editions Larousse - 608 pages, 28,40 euros

L'INSOLITE: MOTEUR D'INNOVATION



Bouteille pliable, emballages comestibles, gants tactiles, chocolat pétillant, recharge de smartphone sur panneau publicitaire... l'innovation est partout et en nombre. Parfois curieuse ou impensable, souvent hors tendances, elle est souvent tenue à l'écart de la crise. Ce livre se penche sur la genèse et la mise en place de l'innovation, s'interrogeant entre autres sur les forces qui rendent les innovations si distinctives et leurs fondements. Pourquoi s'imposent-elles ? Pourquoi certaines innovations sont-elles plus étonnantes que d'autres ? Entre mystère de la création et magie de la nouveauté, l'innovation insolite surprend. Pour la première fois, un auteur propose un modèle théorique de l'originalité, ainsi qu'une ode à l'insolite dans l'entreprise, alliant l'humour à la rigueur de l'analyse. Surprenant dans le fond comme dans la forme. ■

Par Anne Brunet-Mbappe - Editions Dunod - 210 pages, 24 euros

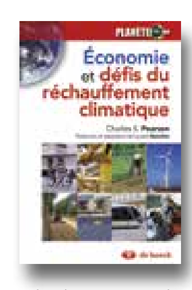
LE CWATUPE EXPLIQUÉ (ÉDITION 2014) ET INDICATIONS SUR L'AVANT-PROJET DE CODT



Le CWATUPE concerne la vie économique et l'ensemble de ses acteurs, notamment les entreprises. Mais le Code wallon n'est pas figé, il évolue, particulièrement ces dernières années. Pensons ainsi, par exemple, au «E» qui a été ajouté à l'acronyme du code pour l'entrée en vigueur de la réglementation P.E.B. et aux divers ajouts importants apparus quant au contenu des textes, dont le rapport urbanistique et environnemental, ou encore le P.C.A. révisionnel de plan de secteur. S'ajoutent des évidences, comme la liste des actes et travaux dispensés de permis d'urbanisme, d'avis du fonctionnaire délégué et du concours d'un architecte, l'arrivée du permis d'urbanisation en lieu et place du permis de lotir, la nouvelle répartition des compétences des fonctionnaires délégués et des collèges communaux pour statuer sur les demandes de permis, le régime des infractions et sanctions d'urbanisme... entre 2004 et 2009. Plus récemment, c'est l'adoption d'un code de développement territorial (CoDT) destiné à remplacer le CWATUPE qui a retenu l'attention. Un livre précis et utile.

■ De Michel Delnoy - Editions Edipro - 464 pages, 49 euros

ÉCONOMIE ET DÉFIS DU RÉCHAUFFEMENT CLIMATIQUE



Cet ouvrage balaie l'ensemble des connaissances actuelles sur lesquelles se fonde l'analyse économique pour concevoir les politiques destinées à lutter contre le changement climatique, peut-être le plus grand défi environnemental du siècle en cours. Et point ici de grands exposés incompréhensibles au plus grand nombre, l'accent est plutôt mis sur des réalités fondamentales touchant à l'analyse et aux stratégies coûts-bénéfices dans la conception des politiques climatiques, ainsi que les accords qui pourraient permettre de lutter contre le changement climatique. Toutes les clés pour comprendre les défis auxquels fait face la communauté internationale dans le domaine climatique, après la fin du protocole de Kyoto, s'y trouvent aussi, informant le lecteur lambda quant aux enjeux et réalités du réchauffement climatique, ainsi que les connaissances actuelles en matière de politiques climatiques. ■ De Charles S. Pearson - Editions de boeck - 224 pages, 32 euros